Geschäftsbericht 2007

MIGROS
Genossenschaft Migros Ostschweiz

Region
Der Obstbauer, der auch ein Fischer ist

Hintergrund
Wie kommen Bananen und Beeren in die Supermärkte?

Geld
Starker Euro, starke Umsätze

Kultur
50 Jahre Kulturprozent

Editorial

Liebe Genossenschafterinnen und Genossenschafter
Liebe Kundinnen und Kunden
Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Migros Ostschweiz blickt auf ein sehr gutes Geschäftsjahr 2007 zurück. Sie hat den Gesamtumsatz gegenüber dem Vorjahr um 2,7 Prozent gesteigert. Zu diesem sehr guten Ergebnis haben die Supermärkte – der umsatzstärkste Bereich – zu einem grossen Teil beigetragen. Ein starkes Umsatzwachstum weisen aber auch die Fachmärkte und die Gastronomie der Migros Ostschweiz auf. Hinter diesen Aussagen verbergen sich viele Zahlen. Eine Übersicht der wichtigsten Zahlen finden Sie auf der Seite 34, die Details dazu auf den Seiten 35 bis 39.

Was steckt hinter diesem Erfolg? Die Investitionen der vergangenen Jahre in Ladenumbauten – insbesondere auch in den grenznahen Filialen – tragen nun ihre Früchte. Zusammen mit dem zurzeit günstigen Euro-Kurs führt dies dazu, dass diese Geschäfte eine deutlich überdurchschnittliche Entwicklung aufweisen. Zum Erfolg geführt hat auch die gestiegene Kauflust der Konsumenten. Sie leisten sich teurere Artikel oder solche, auf die sie sonst eher verzichten würden. Sie wollen qualitativ höchstehende, transparente Produkte und sind bereit, dafür auch etwas mehr zu bezahlen. Mit attraktiven Angeboten «Aus der Region. Für die Region.» oder der Sélection-Linie geht die Migros erfolgreich auf diese Entwicklung ein.

Dahinter steckt aber noch viel mehr. Von der einwandfrei funktionierenden Logistik und einem topmodernen Bauwesen über trendige Fachmärkte, ein Engagement auf hohem Niveau in Sachen Kultur und Bildung bis hin zu einer Personalführung und -entwicklung, welche die Mitarbeitenden zu Höchstleistungen motiviert – all das trägt einen unverzichtbaren Teil zum Erfolg bei. Hinter dem Erfolg steckt aber auch das tägliche, oft im Hintergrund geleistete Engagement von rund 8'700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus 75 Nationen.

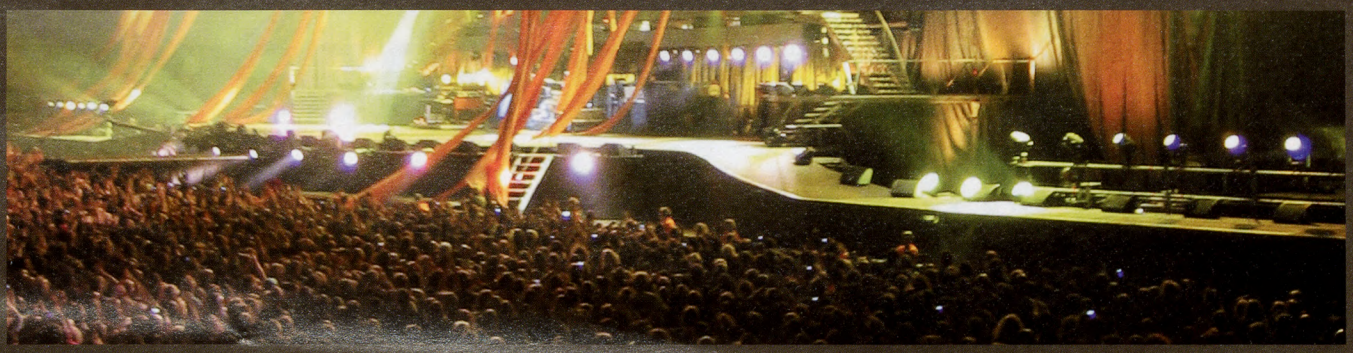
Der Geschäftsbericht 2007 bringt einige Hintergrundgeschichten zum Vorschein – ein spannender Blick hinter die Kulissen.

Wir wünschen Ihnen viel Spass beim Lesen.

Mit besten Grüssen

Christian Biland, Geschäftsleiter
Andres Gut, Präsident der Verwaltung
Genossenschaft Migros Ostschweiz

Inhalt



4 **Hintergrund**
Wie kommen Bananen und Beeren in die Supermärkte?

8 **Kultur**
Sommertheater mit den Jüngsten

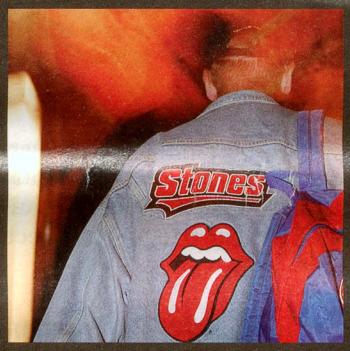
11 **Kultur**
Rolling Stones, Karten für unsere Kunden

12 **Region**
Der Obstbauer, der auch ein Fischer ist

16 **Region**
Kalbfleisch aus dem Weisstannental

20 **Fokus**
Die Nacht gehört den Robotern

22 **Gastronomie**
Noch mehr Gaumenfreuden im neuen «Rheinpark»



24 **Geld**
Je stärker der Euro, desto höher die Umsätze

26 **Brennpunkt**
Qualitätskontrolle ist Detailarbeit

28 **Trends**
Die Renner in den Fachmärkten

30 **Highlights**
Eine Zusammenfassung aus den Bereichen

34 **Die wichtigsten Zahlen**

40 **Genossenschaftsrat Organisation**

42 **Filialnetz Impressum**

Früchte in bester Qualität einzukaufen – das ist das Ziel der Produktmanager. Ob Früchte wie die Bananen Tausende von Kilometern übers Meer kommen oder in unmittelbarer Nachbarschaft gepflückt werden, immer sind sie frisch. Frisch aus der Reifekammer, frisch vom Feld.

Wie kommen Bananen und Beeren in die Supermärkte?

4500 Tonnen Bananen pro Jahr, 180 Tonnen Erdbeeren und 31 Tonnen Himbeeren von Juni bis August! Die beiden Männer, die diese Mengen und tonnenweise andere Früchte für die Filialen der Migros Ostschweiz einkaufen, heissen Martin Steiger und Hans Lehmann. Sie sind Produktmanager Früchte. Sie machen aufgrund von Erfahrungszahlen Grossbestellungen, verhandeln über Tages- und Wochenpreise und besprechen mit den Fachberatern, für welche Artikel Aktionen durchgeführt werden sollen. Sie geben auch bei der Zusammenstellung des Sortiments den Takt an. «Wir haben dafür zu sorgen, dass zur richtigen Zeit das richtige Sortiment in den Filialen ist», sagt Steiger. «Kämen die Früchte nicht genau zu dem Zeitpunkt in die Läden, zu dem die Kunden sie der Saison entsprechend erwarten, wären sie verärgert.»

Sechs Tage in der Reifekammer

Eine Frucht, die in Martin Steigers Verantwortungsbereich fällt, kommt in Containerschiffen Tausende von Kilometern übers Meer. «Für die Bananen bin ich nur zum Teil zuständig», präzisiert Steiger, «ich bestelle für unsere Filialen einmal wöchentlich 60 bis 100 Tonnen bei der Migros Luzern, die den Bananeneinkauf für alle Migros-Genossenschaften besorgt.» Die Migros Ostschweiz verkauft 67 Prozent Chiquita-Bananen aus Costa Rica und Panama, die restlichen 33 Prozent sind Bio-Bananen von Max Havelaar aus Peru.

Wenn die Bananen geerntet werden, sind sie zwar ausgewachsen, aber noch nicht reif. Sie gehen grün auf die Reise, voll ausgereift würden sie die lange Fahrt nicht ohne Schaden überstehen, würden unansehnlich und ungeniessbar ankommen. Von den Ursprungsländern bis in die Häfen von Bremerhaven oder Antwerpen dauert die Schifffahrt etwa zwei Wochen – bis die Bananen in Kühlwagen per Bahn oder Lastwagen in Gossau eintreffen, vergehen nochmals etwa zwei Wochen. In der Betriebszentrale kommt die grüne Fracht in die Hand von Paul Mesmer, dem Teamleiter Frucht- und Gemüsepackerei, der sie in die zehn Reifekammern befördert. In den Kammern, die 210 000 Kilogramm Bananen aufnehmen können, herrscht während 24 Stunden eine Temperatur von 16 Grad. Nach diesen 24 Stunden erhalten die Bananen einen Kick mit Ethylen, einem natürlichen und unschädlichen Gas, das die Früchte reifen lässt. 72 Stunden später erfolgt der Wärmesprung, jetzt entwickeln die Früchte das Ethylen selber. Nach sechs Tagen in den auf 16,5 Grad gekühlten Kammern sind die Bananen reif und zum Abpacken sowie Abtransport bereit, so, wie unsere Kunden sie sich wünschen: gelb mit grünen Spitzen.

Hans Lehmann, Martin Steiger und Paul Mesmer in der Reifekammer (v. l.)

Kunden wünschen noch mehr Frische

Steiger und Lehmann sind oft auch unterwegs, besuchen Filialen, Produzenten und Lieferanten. Zum Beispiel die Tobi Seeobst AG in Bischofszell, die Landi in Neukirch oder Peter Knup in Kesswil TG. Knup bewirtschaftet ausgedehnte Obst- und Beerenkulturen, allein 35 Hektaren Erdbeeren und 5 Hektaren Himbeeren, daneben Brombeer-, Johannisbeer-, Stachelbeer- und Heidelbeerkulturen. «Wir pflücken die Beeren am Morgen früh, liefern sie am Nachmittag in Kühlwagen an, und am nächsten Morgen werden sie in den Filialen verkauft», schildert Peter Knup den Ablauf.

Die Frische spielt bei den Käufern eine immer wichtigere Rolle. Das zeigt auch eine Kundenbefragung der Migros Ostschweiz vom Frühjahr 2007. Dort finden sich auf die Frage «Was gefällt Ihnen besonders?» Aussagen wie «die Vielfalt an Frischprodukten», «frisches Gemüse», «die Qualität von Früchten und Gemüse», «Gemüse und Früchte sehen frisch aus, das Auge isst mit». Die Frische laufend zu steigern, setzt sich auch Peter Diethelm, Leiter Direktion Supermarkt, zum Ziel. «Die Frische wird bei den Kunden weiter an Bedeutung gewinnen, und wir werden unser Bestes tun, um möglichst ‹erntefrisch› zu verkaufen. Allerdings sind wir auch von der gesamten Logistik abhängig. Diese wiederum muss die Kosten ihrer Prozesse möglichst tief halten, um günstige Preise zu ermöglichen.»

Pu

50 Jahre Kulturprozent

Eine Erfolgsgeschichte, die weitergeht

Die Migros engagiert sich seit über 50 Jahren für Bildung und Kultur. Bis heute haben unzählige Menschen vom Kulturprozent profitiert. Migros-Gründer Gottlieb Duttweiler hat dieses einzigartige Engagement ins Leben gerufen und fest in den Statuten verankert.

Es ist ein strahlend blauer Mittwochnachmittag im Juli. Immer mehr Kinder drängen sich erwartungsvoll an die Kasse des Sommertheaters Winterthur. Die nächsten zwei Stunden sind ganz den kleinen Gästen gewidmet. Auf dem Programm steht ein vom Kulturprozent offeriertes Konzert für Kinder, die ihre Sommerferien daheim verbringen. Hinter der Bühne bereitet sich René Heimgartner auf seinen Auftritt vor. Der sympathische Künstler ist als Musiklehrer und Mitglied der Band Salt & Pepper weit herum bekannt. Sein Lieblingsinstrument ist das Hang, welches wie ein UFO aussieht und wie eine Steeldrum tönt. Auf diesem wird er auch heute spielen und die Kinder zum Tanzen und Singen animieren. Wie sich bald herausstellt, versteht René Heimgartner sein Geschäft: Eine Viertelstunde nach Konzertbeginn stehen die meisten Kinder vor der Bühne, die Stühle sind leer. Es wird gesungen, gelacht, gehüpft und getanzt. Die rhythmische Musik begeistert Gross und Klein, die Kinder haben Spass.

Kultur und Bildung für alle

Das Kinderkonzert in Winterthur ist nur ein Beispiel für das weit reichende Engagement des Kulturprozents. Allein die Migros Ostschweiz investiert pro Jahr rund 10 Millionen Franken in Bildung und Kultur. Gegen 3000 Gesuche im kulturellen und sozialen Bereich gehen jährlich ein. «Früher waren es sicherlich viel weniger Gesuche als heute, deren Art hat sich jedoch nicht wesentlich verändert», erklärt Peter Kleger, Leiter der Direktion Klubschule/Freizeitanlagen/Kulturelles. Noch immer sind es unzählige Vereine wie Jodlerchöre, Schützen-, Schwinger-, Viehzucht- oder Musikgesellschaften, Trachtengruppen, Frauen- oder Müttervereine, die um einen Unterstützungsbeitrag bitten. Daneben werden aber auch grössere Projekte wie beispielsweise das St. Galler Nachwuchsband-Festival «bandXsg» unterstützt, bei welchem Jugendliche im Alter zwischen zwölf und zwanzig Jahren mitmachen können.

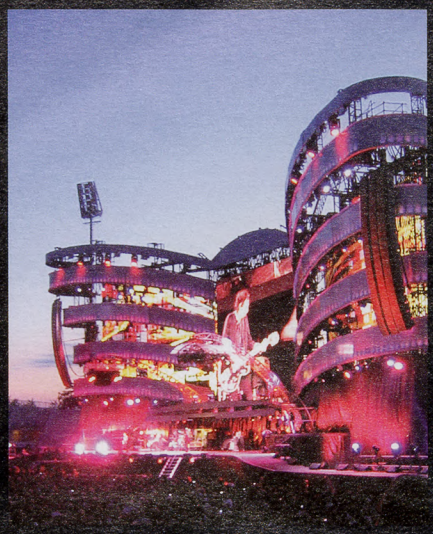
Die Klubschule vor 50 Jahren . . .

. . . und die Klubschule heute

Vom «beglückenden Tun» zum zielgerichteten Lernen

Mit der Verankerung des Migros-Kulturprozents in den Statuten schaffte der Migros-Gründer Gottlieb Duttweiler die Grundlage für eine Idee, die weltweit einzigartig ist. Nirgendwo in der Welt gibt es ein Unternehmen, welches ein halbes bis ein Prozent des Umsatzes in Kultur und Bildung investiert. Verändert hat sich in den letzten Jahren gerade im Bildungsbereich aber vieles. Stand früher das «beglückende Tun» im Vordergrund, geht es heutzutage in erster Linie um das zielgerichtete Lernen.

2007 hat die Migros ein halbes Jahrhundert Kulturförderung gefeiert. Herzstück bildete dabei das Jubiläumsprojekt «MyCulture.ch». Dieses ermöglichte jungen Erwachsenen, mit Unterstützung von Regieprofis und Kulturschaffenden ein eigenes kulturelles Projekt zu realisieren und aufzuführen. Die Show war im Wirtschaftsgebiet der Migros Ostschweiz in Chur und Gossau mit dem Programm «Verdauig guet, alles guet» zu sehen.



Freitag der 13. gilt als Unglückstag. Nicht so für Familie Spengler aus Waldkirch SG. Denn ausgerechnet am Freitag, dem 13. März dieses Jahres, hatte Elsbeth Spengler an der Slotmaschine im «Säntispark» in Abtwil ein besonders glückliches Händchen.

Familie Spengler rockt mit den Stones

Gleich vier Stück der begehrten Tickets für das Rolling-Stones-Konzert in Lausanne konnte Elsbeth Spengler für sich und ihre Familie beim Glücksspiel ergattern. Damit ist sie eine von 15 000 Migros-Kunden, welche das heutige Rolling-Stones-Konzert anlässlich des zehnten Geburtstages der Cumulus-Karte mit je einer Begleitperson besuchen dürfen. Zusammen mit ihrem Mann Otto, Verkaufsgruppenleiter bei der Migros Ostschweiz, dem gemeinsamen Sohn Pascal und dessen Partnerin Evelyn macht sich Elsbeth Spengler am 11. August auf den Weg nach Lausanne.

«Eigentlich haben wir bereits seit fünf Jahren vor, die Street Parade in Zürich zu besuchen», erzählen die beiden Damen beim Einstieg in den Zug in St. Gallen. «Doch bei solch einer Alternative ist es natürlich kein Problem, dieses Vorhaben um ein weiteres Jahr zu verschieben», meint Elsbeth Spengler.

Familie Spengler ist beeindruckt von der 40-jährigen Bandgeschichte der Rolling Stones. «Noch heute füllen sie ganze Stadien und präsentieren Rockmusik vom Feinsten», erzählt Otto Spengler während der Fahrt begeistert. So freuen sich alle besonders auf Klassiker wie «Angie» und «Satisfaction». Doch nicht nur Rockmusik hat es ihnen angetan. Während der angeregten Unterhaltung stellt sich heraus, dass ihr Musikgeschmack von Volksmusik über Latin und Techno bis hin zu Operngesang reicht.

Familie Migros

Die musikbegeisterte Familie ist eng mit der Migros verbunden. Vater Otto Spengler ist seit 29 Jahren bei der Migros tätig und hat massgeblich dazu beigetragen, dass es an verschiedensten Orten in der Ostschweiz Detaillisten mit Migros-Produkten gibt. Der zweite Sohn, Oliver Spengler, leitet ein Migros-Restaurant. Und auch Elsbeth Spengler hat über 20 Jahre fürs orange M gearbeitet.

Bei angeregten Diskussionen geht die Zugfahrt quer durch die Schweiz schnell zu Ende, das Ziel Lausanne ist erreicht. Da die Spenglers andere Sitzplätze als das Redaktionsteam des Geschäftsberichts haben, trennen sich die Wege vor dem Stade de la Pontaise. Nach dem Konzert will man sich wieder am Bahnhof treffen.

Rocken mit den Urgesteinen

Das Publikum – Fans, Musikbegeisterte oder einfach glückliche Cumulus-Gewinner – wurde nicht enttäuscht. Der Abend, den die Migros 30 000 Kundinnen und Kunden zum 10-Jahr-Jubiläum des Cumulus-Kundenprogramms schenkte, wurde ein voller Erfolg. Den Auftakt im Stade de la Pontaise in Lausanne machte die Gruppe Dandy Warhols, eine junge amerikanische Pop/Rock-Band, die vor gut fünf Jahren den Durchbruch schaffte. Sie bot eine tolle Show und brachte das Publikum in Stimmung. Nun warteten alle gespannt auf den Auftritt der Urgesteine. Diese rockten ganze zwei Stunden durch ihre grössten Hits und das aktuellste Album «A Bigger Bang» und übertrafen damit die Erwartungen bei weitem.

Ein unvergesslicher Höhepunkt des Sommers 2007 – er wird den begeisterten Migros-Kundinnen und -kunden, den zahlreichen stolzen Helferinnen und Helfern sowie den Organisatorinnen und Organisatoren noch lange in Erinnerung bleiben.

Die Spenglers auf der Fahrt zu den Rolling Stones

Der Obstbauer der auch ein Fischer ist

Fische und Äpfel – passt das zusammen? Für Reto Leuch aus Landschlacht am Bodensee stimmt diese Kombination voll und ganz. Die Fische bietet er Restaurants und Privaten an. Fast seine ganze Apfelernte steht in den Filialen der Migros Ostschweiz zum Verkauf.

Mehr dazu auf den folgenden Seiten.

Reto Leuch (37) beginnt den Tag schon vor Sonnenaufgang als Fischer auf dem Bodensee. In den Netzen, die er am Vorabend ausgelegt hat und jetzt an Bord zieht, zappeln Egli, Felchen, Saiblinge, doch die Fänge sind zu gering und nicht jeden Tag gleich ergiebig, um die Bedürfnisse von Grossverteilern zu befriedigen. Darum verkauft er direkt an Restaurants, Läden und Private in der Region. Wenn er vom See kommt, verarbeitet er zusammen mit seinem Vater die Fische, und Ehefrau Barbara übernimmt die Veredelung und den Verkauf. Dann wendet er sich seinem zweiten Beruf zu, dem des Obstbauern.

Kanzi und Greenstar – die Neuheiten

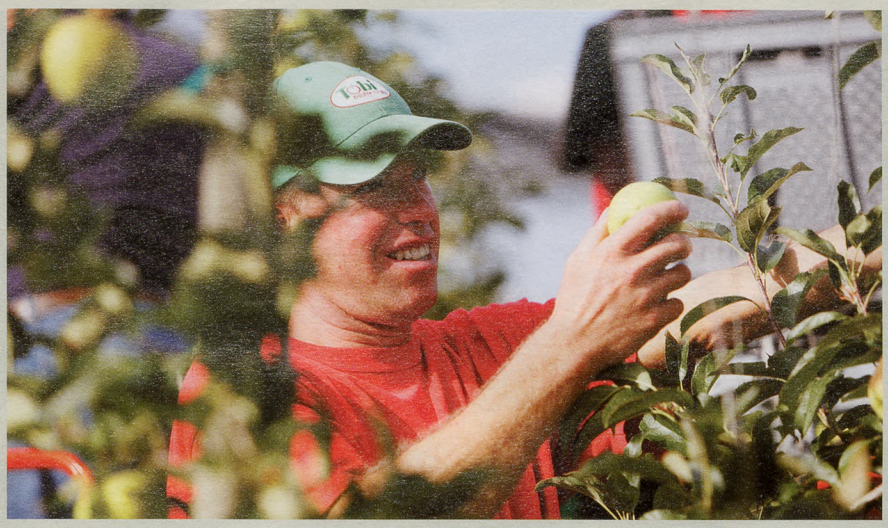
Tritt er aus der Haustür, ist er nach ein paar Schritten schon mitten in seinen Obstkulturen. In Reih und Glied stehen die Apfelbäume, mit herrlichen gelben, grünen und roten Früchten behangen, Niederstammbäume, so weit das Auge reicht, dazwischen dreieinhalb Meter breite Wiesenstreifen, die den Blick auf den Bodensee freigeben. Ein Grossteil der Bäume ist mit Hagelnetzen überdacht. Mitten in der Plantage unterbricht ein Maisfeld die Baumreihen, wirkt wie ein Fremdkörper zwischen den langen Obstbaumreihen. Hier leuchteten bis vor kurzem Jonagold-Äpfel an den Stämmen, bis sie dem Feuerbrand zum Opfer fielen. Eine halbe Hektare seiner Lieblingssorte verlor der Obstbauer durch die verheerende Krankheit. «Der Schreck fuhr mir in die Knochen, ich bekam regelrechte Existenzangst», sagt Reto Leuch, «auch an andern Bäumen mussten wir kranke Äste abschneiden.»

Leuch setzt sich mit Herzblut für seine Kulturen ein. Er ist innovativ, baut neue Sorten an, etwa Kanzi oder Greenstar, von denen er sich Erfolg am Markt verspricht. «Man muss sich eben bewegen», ist Leuch überzeugt. «Es gibt Sorten, die werden allmählich verschwinden, weil sie nicht mehr so gefragt sind, andere werden immer begehrter.» Noch baut Reto Leuch auf den sechseinhalb Hektaren zehn verschiedene Apfelsorten an, von Gravensteiner über Gala, Maigold bis Granny Smith, doch er will die Zahl reduzieren.

Harte Arbeit das ganze Jahr

Wie wünscht sich ein Obstproduzent das Jahr? Den Frühling ohne Frost, den Sommer nicht zu heiss und nicht zu trocken, den Herbst mit kühlen und feuchten Nächten. Wie auch immer die Wetterlage ist, Leuch hat das ganze Jahr alle Hände voll zu tun, und am liebsten würde er alles selber machen. Nur zur Ernte stellt er für ein paar Monate Helfer ein. Kaum ist das Laub gefallen, gehts ans Schneiden, was für die Form und das Wachstum der Niederstammbäume wichtig ist. Im Frühling beginnt das Spritzen, damit Pilze und andere Schädlinge keinen Schaden anrichten können, zuerst wöchentlich, im Sommer nur noch alle vierzehn Tage, gegen Herbst alle drei Wochen. Ende Juni folgt das sogenannte Auspflücken. «Der Baum soll ja nicht möglichst viele Äpfel bringen, lieber etwas weniger, aber solche von ansehnlicher Grösse. Also wird die Zahl der Früchte reduziert, damit sich die verbleibenden besser entwickeln können.» Eine gleichwertige Partnerin im Familienbetrieb ist Ehefrau Barbara (31). Sie beteiligt sich an allen Arbeiten in den Kulturen, und bald werden auch die beiden Buben Philipp (7) und Roman (5) Hand anlegen.

Von Mitte August bis Ende Oktober ist Erntezeit. Dann tuckert die selbstfahrende Obsterntemaschine durch die Baumreihen. «Eine strenge, aber auch schöne Zeit», kommentiert Reto Leuch. «In diesen Wochen wird sichtbar, ob man das Jahr hindurch erfolgreich gearbeitet hat.» Helfer gehen auf beiden Seiten neben der Maschine her, pflücken die Äpfel, legen sie auf ein Förderband, über das die Früchte schonend und gleichmässig in Grosskisten abgefüllt werden. Die Früchte im oberen Teil des Baumes werden von Helfern gepflückt, die auf einer Plattform stehen. Die Grosskisten holt die Tobi Seeobst AG, ein zentraler Sortier- und Abpackbetrieb in Bischofszell, in Landschlacht ab und beliefert damit die Migros Ostschweiz.



Qualitätsansprüche steigen

Reto Leuch weiss, dass er nur mit erstklassiger Qualität bestehen kann. Die Ansprüche der Grossverteiler steigen laufend. Migros gehört auf diesem Gebiet zu den Vorreitern. Schon heute gelten strenge Vorschriften. Da wird etwa festgehalten, welche Schädlingsbekämpfungsmittel verwendet werden dürfen und wie viel davon. 2008 treten auch noch die Normen des Vereins SwissGAP in Kraft, die zusätzlich vorschreiben, wie die Mitarbeiter instruiert und untergebracht werden sollen und die Gerätschaften zu warten sind. Nicht nur die Qualitätsansprüche steigen, auch der Druck auf die Preise ist gross. Die Preise werden hart am Markt bestimmt, vom Schweizerischen Früchtezentrum oder von den regionalen Früchtezentren, wo paritätisch zusammengesetzte Gremien aus Händlern, Produzenten und Grossverteilern die Entscheidungen treffen. «Geld ist für mich nicht das Wichtigste», betont Leuch. «Am meisten freue ich mich, wenn meine Bäume schöne Früchte tragen.»

Gegen Abend ist Reto Leuch mit seinem Boot wieder auf dem See, geniesst die Stille auf dem Wasser, ist mit Leib und Seele Fischer – er, der am Starnberger See die Abschlussprüfung der Bayerischen Landesanstalt für Fischerei zum «Fischwirt» abgelegt hat. «Bin gespannt, was morgen alles im Netz ist», lächelt er.

Kalbfleisch aus de

em Weisstannental

Heu und Emd von würzigen Matten, Milch von prächtigen Kühen – so gedeihen die Kälber der Familie Britt auf dem Hof Oberschwendi hervorragend und liefern Fleisch von erstklassiger Qualität.

Mehr dazu auf den folgenden Seiten.

Wer das schmale Natursträsschen zum Hof Oberschwendi hinauffährt, wird vor dem Hof der Familie Britt vom Mischlingshund Nero freudig bellend begrüsst. Kurz darauf tritt auch das Landwirt-Ehepaar zum Willkomm aus dem Stall. Ein paar Meter tiefer liegt das behäbige Wohnhaus, mitten in grünen Matten. Das waldige Tal ist eng, und die Hänge sind so steil, dass das Heuen und Verteilen der Jauche mit motorisierten Fahrzeugen schon fast zum Wagnis wird, auch wenn da und dort kleine Querwege eingebaut wurden. «Manchmal hab ich schon ein bisschen Angst um meinen Mann, wenn er da oben rumfährt», sagt Gabriela Britt. Familie Britt führt auf 1000 Meter über Meer seit 1990 erfolgreich eine Kälbermästerei – da gilt es, möglichst jeden Grasblätz zu nutzen, sind Heu und Emd für das Vieh doch Grundnahrungsmittel. Einmal heuen, zweimal emden, dann reichts ohne nennenswerte Zukäufe für das ganze Jahr, umso mehr, als im Sommer die meisten Kühe und Kälber auf der Alp sind. Zum Heuet reisen jeweilen auch die beiden Töchter der Britts, ein Onkel und der Vater von Gabriela Britt an.

1500 bis 1900 Franken pro Kalb

Dort, wo das Gelände etwas weniger abschüssig ist, weiden neun Kühe, prächtige Tiere, von denen jede einmal im Jahr abkalbt und durchschnittlich 8000 Liter Milch für die Kälbermast liefert. Im Laufstall bewegen sich bis zu vierzehn Mastkälber, die im Alter von etwa vier Monaten für 1500 bis 1900 Franken verkauft werden. Ein Händler holt die bis 200 Kilogramm schweren Tiere ab und bringt sie in den Schlachthof in St. Gallen. Von dort kommt das Fleisch in den Migros-Betrieb Micarna nach Bazenheid und schliesslich in die Betriebszentrale Gossau. Zwei bis drei weibliche Kälber zieht die Familie Britt auf, um genügend Nachwuchstiere zu haben. «Es ist allerdings wie verhext», lacht Gabriela Britt, «meistens bringen unsere Kühe Stierkälber zur Welt.»

Durchzug ist Gift

Gabriela ist eine Bauerntochter aus Weisstannen und absolvierte die Bäuerinnenschule in Solothurn;

Beat besuchte die Landwirtschaftliche Schule Flawil und übernahm 1974 den elterlichen Betrieb. Beide sind harte Arbeit gewohnt und wissen, dass Kälbermast vollen Einsatz verlangt, denn nur beste Qualität ist für die Migros gut genug. Die Jungtiere müssen Tag für Tag sorgfältig gepflegt und gehegt und mit reichlich Wasser, Heu und viel, viel Milch versorgt werden. Der Stall muss genügend und gleichmässig durchlüftet sein. Allerdings darf kein Durchzug entstehen, sonst droht den Kälbern eine Lungenentzündung. Hin und wieder tritt bei einem Kalb auch Durchfall auf, der von Gabriela Britt mit Bouillon und Kamillentee bekämpft wird. Oft versucht die Bäuerin kränkelnde Kälber und Milchkühe selber zu behandeln, bevor sie den Tierarzt ruft. Sie setzt sich an den Küchentisch und brütet über ihrer homöopathischen Hausapotheke, welche Mittel sie einsetzen könnte. «Ich habe viele Kurse besucht und mir einiges Wissen angeeignet. In den fünfzehn Jahren, in denen ich homöopathische Mittel angewendet habe, habe ich schon viele Erfolge erzielt», erzählt sie.

Erfolgreicher Jäger

Viel Zeit für Hobbys gibts im Leben der Familie Britt nicht. Ein Arbeitstag auf dem Hof Oberschwendi hat leicht einmal vierzehn bis sechzehn Stunden. Ein Hobby möchte Beat Britt allerdings nicht missen: die Jagd. «Etwa sechs bis sieben Mal im Jahr gehe ich im Revier Laui auf die Pirsch», berichtet der Bauer mit leuchtenden Augen. «Dort jage ich Hirsche, Gämsen und Steinböcke. Meistens gehe ich allein oder mit einem Kollegen – das sind immer besondere Erlebnisse.» Dass Beat Britt als Jäger erfolgreich ist, zeigt seine imposante Geweihsammlung in der Stube und im Treppenhaus. Gabriela und Beat Britt sind bescheidene und genügsame Leute. Nur selten haben sie Zeit für Ferien. Das letzte Mal verbrachten sie vor sechs Jahren zusammen Wanderferien im Südtirol. Für die beiden gibt es Wichtigeres im Leben als viel Freizeit und Ferien. «Wir sind vollkommen zufrieden hier oben», bestätigen beide mit Überzeugung. «Wir leben in einer herrlichen, gesunden Umgebung, was will man mehr!»

Die Nacht gehört den Robotern

Markus Bächler

Ausgeklügelte Computertechnik steuert in der Betriebszentrale Gossau eine Anlage, die Nacht für Nacht rund 20 000 bis 25 000 Gebinde mit Frischfleisch und Charcuterieartikeln für alle Filialen bereitstellt. Und dies ist erst der Anfang. Sukzessive werden auch weitere gekühlte Artikel über die Anlage verarbeitet.

Betriebszentrale Gossau, Halle für gekühlte Artikel, später Nachmittag. Es wird lauter und hektischer, immer mehr Lastwagen fahren an die Rampe, bringen Frischfleisch und Charcuterieartikel, die am nächsten Morgen in den Filialen angeboten werden. Gabelstapler fahren die Paletten in die Halle. Schon am Vorabend sind die Bestellungen bei den Lieferanten eingegangen. Jetzt kontrollieren Mitarbeiter der Warenannahme stichprobenweise, ob Menge und Qualität stimmen.

Noch stehen Paletten und Kisten ungeordnet herum – kaum zu glauben, dass in wenigen Stunden für jede der rund 90 Filialen und Einkaufszentren genau das Sortiment zum Abtransport bereitsteht, das bestellt wurde. Diese Aufgabe vollbringt die automatische Kommissionieranlage, die gegen Ende 2007 in Betrieb genommen wurde.

Für jede Filiale massgeschneidert

Am frühen Abend steigt der Geräuschpegel in der Halle an. Es beginnt ein Surren und rhythmisches Klappern, die Stunde der Roboter ist angebrochen. Gabelstapler hieven die Paletten auf die Förderbänder, die sich wie ein Tatzelwurm über rund einen Kilometer durch die 3000-Quadratmeter-Halle winden. Ein Code sagt dem elektronischen System, um welche Filiale es sich bei den Fleischwaren handelt. In einer ersten Station werden die Gebinde von den Paletten getrennt und fahren einzeln weiter. Dann treten «Tim» und «Struppi» in Aktion – die Portalroboter, die nach der berühmten Comicserie benannt wurden. Die Greifer packen die Einzelgebinde und lassen sie in den elf Zwischenlagern beidseits der Förderstrasse verschwinden. 35 000 Kisten haben in den Pufferlagern Platz. Registriert das System, dass die Mengen ausreichen, um eine Palette für eine Filiale auszuführen, greifen die Roboterarme sofort wieder zu und setzen die Kunststoffkisten auf die Förderbänder. Und weiter gehts zu den Zusammentragmaschinen. Sie erstellen in gelben Gitterkäfigen die Filialpaletten, laden exakt die gewünschte Menge auf – und erst noch genau in der Anordnung, wie die Artikel im betreffenden Supermarkt präsentiert werden. Sind die Paletten komplett, heben die Roboter die Paletten auf einen Kettenförderer, der sie zur Bindestation fährt. Dort werden die Paletten mit einem Plastikband umwickelt und beschriftet und dann zur Spedition gebracht. Wenn die Nacht zu Ende geht, ist der Tanz der Roboter zu Ende. Die ersten Camions treffen ein, um die Paletten an ihre Bestimmungsorte zu bringen. In den Filialen bleibt noch viel zu tun, bis die Kunden ihre Fleischwaren in den Einkaufswagen legen können, doch eine wichtige Vorarbeit haben die Roboter in Gossau geleistet.

Interessantere Arbeitsplätze

Wie war es, bevor der elektronisch gesteuerte Koloss zum Zuge kam? Viele Tonnen Kisten schleppte und stemmte jeder der Männer Nacht für Nacht, eine mühsame Arbeit, welche den Rücken strapazierte. Die neue Anlage ersetzt etwa 25 Arbeitsplätze, an denen die Arbeit bei null Grad nicht nur unangenehm, sondern auch monoton war. Alle Mitarbeiter wurden frühzeitig über die Veränderungen informiert. Etwa 15 der Mitarbeiter wurden auf die neue Aufgabe an der Anlage vorbereitet; von den übrigen konnten die allermeisten an einem andern Ort im Betrieb beschäftigt werden. Nur wenige konnten oder wollten die Angebote nicht annehmen. Markus Bächler, Fachspezialist, der zum Maschinenführer ausgebildet wurde, hat Freude an der neuen Tätigkeit: «Die Arbeit an der Maschine ist anspruchsvoller, eine echte Herausforderung. Das tut gut.» Projektleiter Daniel Balmer unterstreicht, dass die Anlage die Betriebskosten um 30 Prozent und die Kommissionierungsfehler auf unter 0,1 Prozent reduzieren wird.

Knapp 10 Millionen Franken hat die Anlage gekostet, mehr als 1 Million allein die Elektronik. Charles Roth, Leiter Direktion Logistik, ist stolz auf die Anschaffung: «Wir sind einen wichtigen Schritt voraus, bis jetzt hat noch keiner unserer Konkurrenten eine solch leistungsfähige Kommissionieranlage. Wenn jetzt alles nach Plan läuft, werden wir alle Molkerei- und Convenience-Produkte und die gekühlten Backwaren ebenfalls auf dieser Maschine verarbeiten und für die Filialen bereitstellen. Das sind an Spitzentagen bis zu 70 000 Gebinde in 24 Stunden.» Und Daniel Balmer ergänzt: «In ganz Europa gibt es für solche Anwendungen höchstens eine Handvoll Anlagen in ähnlicher Form. Mit der Artikelreihenfolge gemäss Ladenlayout haben wir sogar absolutes Neuland betreten. Das gibt es bis heute nur bei uns in der Ostschweiz.»

«Struppi» in Aktion

Eine Frische-Insel, ein «Schauplatz» mit asiatischen Spezialitäten, ein Grill-Counter, ein Menü-Counter, ein Migusto-Buffet – das Speiseangebot ist vielseitig und reichhaltig. Das Restaurant im Einkaufszentrum «Rheinpark» in St. Margrethen, das am 10. Dezember 2007 eröffnet wurde, ist der erste grosse Gastronomiebetrieb, welcher in der Migros Ostschweiz nach einem neuen Konzept gestaltet worden ist.

Noch mehr Gaumenfreuden im neuen «Rheinpark»

Am 11. August 2007 schloss das Restaurant «Rheinpark» seine Tore. Für Restaurantleiter Karl Hutter und sein Team ein denkwürdiger Tag, schliesslich war die Gaststätte allen ans Herz gewachsen. «Es tat schon etwas weh, als die Bagger auffuhren und die Decken herunterstürzten», berichtet Karl Hutter. «Aber je näher der Zeitpunkt der Eröffnung des neuen Restaurants kam, desto mehr kribbelte es in uns vor Freude auf das Neue, und am 10. Dezember gingen alle voll motiviert ans Werk.» Auch die neu eingestellten Mitarbeitenden, denen das neue Lokal nur anhand eines Planes vorgestellt werden konnte, waren vom Konzept begeistert. Mindestens einmal pro Woche besuchte Karl Hutter die Baustelle und malte sich aus, wie es hier einmal zu- und hergehen würde.

Was ist Systemgastronomie?

Systemgastronomie heisst der fachtechnische Begriff für die Gestaltung des Angebots von Speis und Trank. Was ist damit gemeint? Der Rahmen ist abgesteckt, gewisse Vorgaben müssen in jedem Betrieb eingehalten werden, für den Restaurantleiter bleibt jedoch stets Spielraum für eigene Entscheide, die sich nicht zuletzt nach den Wünschen und Vorlieben der Gäste richten.

Im «Rheinpark» betritt der Restaurantgast den sogenannten Free Flow, wo er sich mit verschiedenen Gerichten sowie warmen und kalten Getränken (als Neuheit: alkoholfreies Bier ab Fass) bedienen kann. In der Mitte des Raumes steht eine «Insel» mit Frischprodukten wie Salaten, Suppen, Birchermüesli, Sandwiches, belegten Brötchen, Torten und frischen Säften. Wers asiatisch mag, kommt am «Schauplatz» auf seine Rechnung, wo das ganze Jahr Spezialitäten aus Fernost angeboten werden, für die Migros Ostschweiz ein Novum. Jeder Gast wählt die Speisen nach seinen Vorlieben selber aus, reicht darauf die Schälchen einem Koch, der die Gerichte innert kürzester Zeit im Wok frisch zubereitet. Herrlich duftets am Grill-Counter, an dem mindestens ein Fleisch- und ein Fischgericht angeboten wird; die Fisch- und Fleischsorte kann der Restaurantleiter selber bestimmen. Weiter im Angebot sind hier die beliebten Leadergerichte Olma-Bratwurst, Rahmschnitzel und paniertes Schnitzel. Ein paar Schritte weiter wird jeden Tag ein Menü angeboten. Eine reichhaltige Auswahl an Köstlichkeiten findet der Gast am Migusto-Buffet, wo die kulinarischen Themen wechseln, zum Beispiel einmal italienische, dann wieder spanische oder Schweizer Spezialitäten angerichtet werden.

Gut gegliederter Raum

Das neue Restaurant bietet 430 Sitzplätze. Die Gesamtfläche beträgt 821 Quadratmeter. Für den Raumgestalter eine Herausforderung, soll den Gästen das Verweilen doch so gemütlich wie nur möglich gemacht werden. Die Aufgabe ist ausgezeichnet gelöst, denn der Raum wird durch vielerlei Elemente gegliedert und dadurch behaglich. Die Decken sind unterschiedlich hoch, der Fussboden ist in verschiedenen Farben gehalten, Tische und Stühle variieren in Anordnung und Form, die Beleuchtung wechselt – so wird das Lokal in mehrere Gastraumbereiche unterteilt, und es entsteht trotz der Weite des Raumes eine angenehme Atmosphäre. Einladend wird auch die 250 Quadratmeter grosse und ebenfalls mit verschiedenen Elementen möblierte Dachterrasse mit 150 Plätzen wirken, die im Frühling 2008 fertiggestellt sein wird.

Im neuen «Rheinpark»-Restaurant sind 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt, das bedeutet einen Zuwachs von 7 Personen. Restaurantleiter Karl Hutter, gelernter Koch und eidg. dipl. Detailhandelsspezialist, ist überzeugt, dass er den modernen Gastronomiebetrieb mit seinem motivierten Team zum Erfolg führen wird.

Nicht für alle ist der Euro ein Teuro. Ein starker Euro lockt zusätzliche Kunden aus Süddeutschland und Vorarlberg zu günstigen Einkäufen in die grenznahen Supermärkte der Migros Ostschweiz und bringt diesen höhere Umsätze. Zum Beispiel dem «Rheinpark» in St. Margrethen.

«Wir müssen sparen», sagt die Vorarlbergerin aus Lauterbach, die zusammen mit ihrem Mann den Einkaufswagen füllt, «darum kommen wir mindestens einmal pro Monat in den ‹Rheinpark›.» Die Einkaufswagen der ausländischen Kunden sind meistens als solche erkennbar, wenn man genau hinschaut, denn sie enthalten fast alle den gleichen Warenmix: Kaffee, Teigwaren, Suppen, Saucen, Gewürze, Schokolade, Fleisch und Spezialitäten oder aber beträchtliche Mengen einzelner Produkte. Ein Ehepaar aus dem deutschen Weiler bei Lindenberg hat den Wagen fast ausschliesslich mit den verschiedensten Sorten Teigwaren gefüllt. «Ach, wir lieben die Schweizer Teigwaren über alles, wir kommen alle acht Wochen», sagt die Frau, und der Mann zeigt auf seinen wohlgerundeten Bauch.

Je stärker der euro desto höher die Umsätze

Bregenz, Dornbirn, Lindau, Friedrichshafen . . .

Schon auf dem Parkplatz vor dem Einkaufszentrum fällt die ausländische Präsenz sofort ins Auge: neben den Ostschweizer Schildern deutsche und österreichische Autokennzeichen zuhauf – Bregenz, Feldkirch, Dornbirn, Bludenz, Ravensburg, Friedrichshafen, Lindau. In fünf bis zwanzig Autominuten schaffen die Kunden den Weg in den «Rheinpark». Eine Fahrt, die sich lohnt, denn der starke Euro verbilligt den Käufern aus dem grenznahen Ausland viele Artikel erheblich. Beträgt die Entfernung vom Wohnort mehr als 25 Kilometer, können sie grössere Warenmengen mitnehmen als im kleinen Grenzverkehr. Das ist einer der Hauptgründe dafür, dass die Deutschen die Hälfte der ausländischen «Rheinpark»-Kunden ausmachen. Immer wieder besuchen auch Tagesausflügler von weit her den «Rheinpark», etwa aus Ulm oder Augsburg. Die ausländischen Kunden machen etwa 15 Prozent aller Käufer aus.

Ein starker Euro freut die Migros

«Liegt der Euro-Kurs zwischen Fr. 1.65 und Fr. 1.70, dann sind wir happy», sagt «Rheinpark»-Geschäftsführer Herbert Lutz, «dann ist die Fahrt zu uns für die Ausländer lohnend. Eine Durststrecke erlebten wir Ende 2000; damals lag der Migros-Wechselkurs bei Fr. 1.40, das war der tiefste Stand. Da mussten wir und unsere Mieter durch, aber es gab keinen, der deswegen wegziehen wollte. 2007 hatten wir ein gutes Jahr; seit dem Frühling ist der Euro stark angestiegen.

Und umgekehrt? Fahren bei einem schwachen Franken weniger Schweizer in die Einkaufszentren jenseits der Grenze? «Davon kann man ausgehen», bestätigt Herbert Lutz, «mit Ausnahme jener, die grössere Mengen Schweins- oder Rindsfilets für den Tiefkühler kaufen oder in den Baumärkten bestimmte Artikel suchen.»

Herbert Lutz, Geschäftsführer «Rheinpark»

Die Hälfte der Tankstellenkunden sind Deutsche

Für die Deutschen ist neben dem Höhenflug des Euro auch die Erhöhung der Mehrwertsteuer ein Grund zum Einkauf in der Schweiz. Ins Gewicht fallen über die höheren Benzinpreise, die der Tankstelle im «Rheinpark» einen Zustrom von deutschen Kunden bringen. Alois Angehrn, Filialleiter der Migrol-Tankstelle, beziffert den Anteil der deutschen Kunden auf gut 50 Prozent. Ein älterer Herr aus Lindau sagt: «Ich kenne viele, die fahren häufig über die Grenze, vor allem an Wochenenden. Ich reise mindestens einmal pro Monat zur Tankfüllung an und kaufe dann auch gleich noch Lebensmittel ein.» Die Österreicher machen nur etwa 8 Prozent der Tankstellenkundschaft aus. «In Vorarlberg ist der Benzinpreis eben etwa gleich hoch, der Dieselpreis sogar günstiger als bei uns», erklärt Angehrn.

Der Euro geht rauf und runter, und so ist die Magnetwirkung des «Rheinparks» auf die deutschen und österreichischen Kunden sehr unterschiedlich. Der Euro-Wechselkurs bleibt jedoch ein Faktor, auch wenn unser Einkaufszentrum in St. Margrethen den Umsatz vor allem mit einer treuen Schweizer Kundschaft erzielt.

Lorenz Kreis: Kontrolle auf dem Feld

Ein Experten-Duo wacht über die Qualität

Lorenz Kreis und Marcel Aerne stehen an der Spitze der Qualitätssicherung. Sie führen bei Lieferanten sowie den Verkaufsstellen und Gastrobetrieben der Migros Ostschweiz regelmässig Inspektionen durch und sorgen dafür, dass Qualität und Frische laufend steigen.

X hat zu spät angeliefert, Y deklariert seine Molkereiprodukte mangelhaft, das Fleisch von Lieferant Z enthält eine zu hohe Zahl von Keimen. Lorenz Kreis, Leiter Qualitätssicherung, ist es gewohnt, mit solchen und ähnlichen Meldungen konfrontiert zu werden. Die Abweichungen von der Norm werden ihm von Einkäufern, der Wareneingangskontrolle, den Migros-eigenen Labors in Dietikon und Courtepin oder von kantonalen Kontrollstellen und Kunden zugetragen. Freilich gibt es hauptsächlich viel Erfreuliches zu berichten, zum Beispiel vom hohen Qualitätsstandard, den die Migros erreicht hat. Kreis hat sich jedoch nun einmal mit mangelhaften Lieferungen zu befassen, und das tut er kompetent und energisch. «Ich dringe immer darauf, dass die Mängel so rasch als möglich behoben werden», sagt Kreis. «Ausflüchte wie ‹Das war der Lehrling› oder ‹Das kann doch einmal vorkommen› lasse ich nicht gelten. Und auch die Floskel ‹Wir haben das Problem erkannt und werden es lösen› genügt mir nicht. Ich will ganz genau erfahren, was der Lieferant tut, damit der Fehler nicht wieder passiert.» Den meisten attestiert Lorenz Kreis jedoch Einsicht und Verständnis für die Beanstandungen und Ermahnungen.

Qualitätskontrolle ist Detailarbeit

Lorenz Kreis arbeitet vorwiegend im Büro, führt Gespräche, schreibt Berichte, konsultiert die Lieferanten-Datenbank, liest Laborberichte, ist aber auch immer wieder unterwegs, macht Kontrollbesuche. Ziel eines solchen «Audits» kann etwa die Überprüfung der allgemeinen Hygiene eines Betriebes sein. Die Mängel listet er in einem Bericht auf. Wortwörtlich heisst es dann zum Beispiel: «Decken inklusive Lampen und Zuluftkanälen verschmutzt, Abfälle auf Lagergestell, offene Produkte im Tiefkühler» oder «kein Schädlingskonzept vorhanden». Im Gespräch mit dem Verantwortlichen des Betriebs legt Kreis fest, bis wann welche Vorkehrungen getroffen werden müssen. Bei einer Nachkontrolle prüft er, ob die vereinbarten Massnahmen auch wirklich umgesetzt worden sind. Zeigt sich ein Lieferant wiederholt unzuverlässig und unbelehrbar, werden seine Produkte für eine bestimmte Zeit oder für immer gesperrt. «Qualitätssicherung ist bei uns oberstes Gebot. Wenn auch nur der leise Verdacht aufkommt, dass ein Produkt nicht hundertprozentig in Ordnung ist, wird dieses beim Lieferanten abbestellt oder aus dem Regal genommen. Manchmal kommt es auch vor, dass ein schadhaftes Produkt zurückgerufen wird. Allerdings ist das nur möglich, wenn es noch nicht konsumiert oder gebraucht wurde», erklärt Lorenz Kreis.

165 Inspektionen pro Jahr

Häufiger auf Reisen ist Kreis' Stellvertreter, Marcel Aerne. Mindestens einmal pro Jahr erscheint er unangemeldet in den Verkaufsstellen, den Hausbäckereien, den bedienten Metzgereien und den Migros-Restaurants. 165 Inspektionen absolviert er im Jahr, so bleibt auch noch Zeit für Nachkontrollen. Wenn Aerne plötzlich auftaucht, werden viele der Verantwortlichen für einen Augenblick etwas nervös, denn sie wissen, dass der versierte Detailhandelsexperte genau hinschaut. Das ist auch so, als wir Aerne auf seiner Inspektion in einer Verkaufsstelle und dem dazugehörenden Restaurant begleiten. Zunächst verschwindet der Kontrolleur im Kühlraum, dann im noch eisigeren Tiefkühler (minus 20°), streckt den Temperaturfühler aus, nickt zufrieden, kommt wieder heraus und prüft Schubladen, Küchengeräte und Abwaschmaschine auf Sauberkeit. Mit einer Joditlösung macht er Stichproben bei Suppen- und Kaffeetassen, testet, ob nicht zu viel Lebensmittelstärke zurückgeblieben ist, die ein Nährboden für Bakterien sein kann. Nach einer Dreiviertelstunde ist der Laden an der Reihe, zuerst die Gemüse- und Früchteabteilung, wo Marcel Aerne tipptoppe Sauberkeit und Frische vorfindet. Auch die Metzgerei erhält gute Noten. Bei den Kolonialwaren dann die erste und einzige Beanstandung: Bei einer Fisch- und einer Geflügelkonserve und einer Büchse Bratensauce ist das Verkaufsdatum abgelaufen, was noch keineswegs gesundheitsgefährdend ist, aber eben doch einen Schönheitsfehler bedeutet.

Kontrollen werden begrüsst

«Man hat Respekt vor meiner Fachkompetenz», sagt Marcel Aerne. «Anfangs spürte ich da und dort Abwehr und Skepsis, doch inzwischen empfindet man die Kontrollen überall als wertvolle Unterstützung der eigenen Anstrengungen, die Qualität zu sichern.» Bei jeder Inspektion kontrolliert Marcel Aerne, ob die Vorschriften zur Selbstkontrolle und die Kühl- und Tiefkühltemperaturen eingehalten werden. Er prüft die Qualität der Produkte, die Betriebs- und Personalhygiene und den Zustand der Ladeneinrichtungen, der Lager- und Hinterräume. Das Ergebnis wird nach einem Punkteschema bewertet, und immer fixiert Marcel Aerne zusammen mit den Verantwortlichen schriftlich, welche Massnahmen zu treffen sind. Die Inspektionen zeigen Wirkung, es gibt immer weniger zu beanstanden.

Das Duo Kreis/Aerne setzt sich jahraus, jahrein dafür ein, dass die Qualität in der Migros Ostschweiz noch besser wird. Dies gelingt den beiden, weil sie auf aufmerksame Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählen können, die an den verschiedensten Stellen ebenfalls qualitätsbewusst handeln und ihre Beobachtungen weiterleiten.

Marcel Aerne auf Inspektion

Ein Rundgang durch die Fachmärkte der Migros Ostschweiz ist ein spannendes Erlebnis. Ob SportXX, Micasa, Do it + Garden, M-Electronics oder OBI – überall entdeckt man Neuheiten, die Alltag und Freizeit bereichern und verschönern.

Die Renner in den Fachmärkten

M-Electronics

In den M-Electronics-Filialen wird deutlich, wie rasend schnell die elektronische Entwicklung vorangeht. Was gestern noch trendy war, ist heute schon (fast) veraltet. Überall flimmert es über die Flachbildschirme, die alle für das HDTV bereit sind, das hochauflösende High-Definition-Fernsehen, das in den USA längst Alltag ist. Klarer Trend: Die Bildschirme werden immer grösser, die Bildqualität immer besser.

Ein Kind des Jahres 2007 ist das neue Betriebssystem Windows Vista, und ein vieldiskutiertes Thema des Jahres ist die Vernetzung. Künftig wird es möglich, Computer, Notebooks, Organizer, MP3-Player und Smartphones miteinander zu vernetzen.

Mit den Mobiltelefonen kann man längst mehr als nur telefonieren. Das Handy wird zum tragbaren multimedialen Funktionsgerät. Musik hören und online gehen, fotografieren und bewegte Bilder aufnehmen – immer häufiger werden Mobiltelefone mobile Videostationen, sogar als GPS-Navigationsgerät können sie verwendet werden.

Mit dem Kürzel IPTV bezeichnen die Fachleute Fernsehen über Internet. In den USA wird es bald so weit sein, dass Kinofilme in HD-Qualität aus dem Netz geladen und auf Flachbildschirmen im Wohnzimmer angeschaut werden.

Kein Wunder, dass in der sich schnell wandelnden Hightech-Welt eine profunde Fachberatung gefragt ist. «Der Kunde legt Wert auf kompetente Erklärungen und Erläuterungen», betont Marco Brauchli, Fachberater im M-Electronics «Amriville» in Amriswil, «und er achtet auf Qualität. Mit Billiggeräten lockt man ihn nicht mehr.»

OBI

Das Thema Energiesparen liegt gross im Trend. Die steigende Nachfrage nach Energiesparlampen ist ein Beispiel dafür. Ein grösseres Angebot und zugleich sinkende Preise energiesparender Produkte werden diesem Trend zusätzlich Schwung geben.

Mut zur Farbe – die Wände werden nicht mehr bloss weiss gestrichen, sondern immer öfter auch mit dem Handschuh, dem Pinsel oder dem Schwamm in weichen Farbtönen wie Orange oder Gelb gefärbt.

Die Kunden wünschen immer weniger Billigmaschinen und dafür mehr Qualitätsmaschinen mit entsprechender Beratung. Um diesem Bedürfnis entgegenzukommen, wurden die Mitarbeitenden auf «aktiv verkaufen» geschult. Danach wurde mit Mistery-Shopping geprüft, ob die Ergebnisse daraus tatsächlich für den Kunden spürbar sind.

SportXX

In der Trekking- und Outdoorbekleidung ist zu beobachten, dass die leichten wind- und wasserdichten Jacken und Hosen mehr und mehr zur Allroundkleidung für den gesamten Freizeitbereich werden. Man trägt sie praktisch das ganze Jahr zu den verschiedensten Anlässen; sie werden in Schnitt und Farben auch immer modischer.

Ein weiterer Verkaufsschlager ist das Elektro-Bike, das Biken noch komfortabler macht. Das getriebe- und geräuschlose Bike ist mit einem 250-W-Elektromotor ausgerüstet, der sich an Steigungen, bei steigender Tretkadenz, automatisch ein- und wenns abwärtsgeht wieder ausschaltet. Die Batterie lädt sich beim Abwärtsfahren wieder auf, sie kann aber auch am Netz aufgeladen werden. Die Höchstgeschwindigkeit beträgt 25 km/h.

Stefan Glaus, Leiter SportXX im «Säntispark» in Abtwil, stellt eine wachsende Preissensibilität fest. Die Kundschaft vergleicht die Preise, bevor sie kauft, etwa bei Hometrainern und Crosstrainern. «Doch egal, ob wir günstiger sind oder nicht, ausschlaggebend ist stets der kompetente und freundliche Service.»

Do it + Garden

Den Garten, die Terrasse oder den Balkon zu schmücken und wohnlich einzurichten, ist nach wie vor ein Hauptziel der Kundschaft. Das zeigt sich im guten Verkauf von geflochtenen wetterfesten Gartenmöbeln aus Kunststoff, die Lounge-Atmosphäre ausstrahlen. Ein Verkaufsschlager ist auch der Outdoorchef-Grill, ein Gasgrill, auf dem sich mit verschiedenen Zusätzen Brot, Pizza, Paella oder Fisch zubereiten lassen. Trendy ist auch das Lechuza-Sortiment. Das sind Kunststoffgefässe mit einem speziellen Bewässerungssystem, das es erlaubt, dass ein bis zwei Wochen kein Wasser nachgegossen werden muss.

Anklang fanden in den Gartencentern zudem die monatlichen Themenschwerpunkte mit ausgesuchten Pflanzen und Zusatzartikeln, die auf die Saison abgestimmt waren. «Die Kunden schätzen es, dass sie durch diese Inszenierungen jeweils viele Ideen zur Gestaltung ihres Gartens oder ihrer Terrasse erhalten», betont Roger Bischof, Leiter von Do it + Garden im «Amriville» in Amriswil. Als Beispiel sei das Thema «Winterzauber» angeführt. Präsentiert wurden zu diesem Thema winterresistente Pflanzen wie Efeu, Buchs, Skimmia, zahlreiche Accessoires wie z. B. Engel, Laternen, Töpfe usw.

In den Migros-Fachmärkten sind die Kunden stets am Puls des Lifestyles, denn in allen Sparten werden möglichst frühzeitig die Trends erfasst, um am Markt unter den Leadern zu bleiben.

Micasa

Bei den Einrichtungsgegenständen sind Schränke und Betten (mit Einlegerahmen und Matratzen) besonders gefragt. Dazu gehören auch Kinderbetten, etwa das neue Studio in Ahorn mit grünen Einsätzen, bestehend aus Bett, Wickelkommode und Schränken. Im Kommen ist bei den Betten Massivholz (Buche). Matratzen sind seit Jahren ein Kassenschlager, zurzeit insbesondere das Modell Sanaflex Elan. 14 verschiedene Matratzentypen mit unterschiedlichen Materialien stehen zur Auswahl, damit sich für jeden Schlaftyp und Körperbau das Richtige findet.

Bei den Schränken geht der Trend hin zur individuellen Einteilung der Abteile und Tablare. Der Kunde kann mittels eines Computerprogramms das «Innenleben» des Schranks nach seinen Vorstellungen gestalten, bekommt dreidimensional dargestellt, wie sich seine Wünsche auswirken würden. Sehr begehrt sind nach Auskunft von Robert Stutz, Leiter Micasa im «Grüzepark» in Winterthur, Flächenvorhänge in verschiedenen uni Farben, die in Bahnen von 59 bis 79 cm Breite nach Lust und Laune aneinandergereiht werden und so durch ihre Buntheit sehr lebendig wirken.

Highlights 2007

Supermarkt

Am Puls der Zeit

Mit den Eröffnungen der Supermärkte in Buchs im Juni und in Wil im November wurde ein weiterer Schritt in der Erneuerungsoffensive der letzten fünf Jahre getan. Beide Standorte haben neu eine Käse- sowie eine Fischtheke und eine neue, der Kundschaft viel Transparenz vermittelnde Instore-Bäckerei.

Sehr positive Reaktionen unserer Kundschaft haben wir im Hinblick auf die Verlängerung der Ladenöffnungszeiten erhalten. Wir haben diese den veränderten Einkaufsgewohnheiten der Konsumentinnen und Konsumenten angepasst. Alle Filialen bleiben neu über den Mittag und am Samstag bis 17 Uhr geöffnet. In zwölf Filialen können die Kundinnen und Kunden gar bis 20 Uhr einkaufen.

«Aus der Region. Für die Region.» (AdR) – ein erfolgreiches Konzept und Angebot. Der AdR-Vollmilchquark der Molkerei Fuchs in Rorschach gewann an der Olma am 2. Wettbewerb für Regionalprodukte die Silbermedaille. Im September wurde ein Tag der offenen Tür in der Molkerei Biedermann in Bischofszell zum Grosserfolg. Die über 3000 Besucher durften den Betrieb besichtigen und weitere AdR-Lieferanten an fünf Degustationsständen kennenlernen. Neun Monate nach der Markteinführung gehörte das Urdinkelbrot bereits zu den beliebtesten AdR-Produkten.

Die Linie Sélection ist bei den Kundinnen und Kunden sehr beliebt. Aus diesem Grund wurde die Anzahl von Sélection-Artikeln seit 2006 mehr als verdoppelt. Besondere Neuheiten waren die «Tomaten mit mehr Geschmack», welche an der Olma vorgestellt wurden, sowie die Salami mit weissen Trüffeln, der Salame Felino und der Culatello di Parma.

Fachmarkt

Ständig in Bewegung

Die Trends im Bereich der Fachmärkte ändern sich laufend, entsprechend viele Neuheiten prägen das Angebot der Fachmarkt-Sparten der Migros Ostschweiz.

Dies zeigt sich besonders deutlich bei M-Electronics. Das HDTV, das hochauflösende High-Definition-Fernsehen, ist ein Beispiel dafür, ebenso das neue E-Loading-Angebot, welches das Aufladen von Prepaid-Guthaben an den Kassen ermöglicht. Eine kompetente Beratung und Unterstützung vor, während und nach dem Kauf und weitere Vorteile für Migros-Kunden werden im Leistungspaket «Plus Plus» sichergestellt.

Ein besonderer Höhepunkt von SportXX war die Einführung des Elektro-Bikes in den Filialen «Säntispark», «Pizolpark» und «Grüzepark». Die Migros ist bisher der einzige Grossverteiler, welcher dieses komfortable, getriebe- und geräuschlose und mit einem kleinen Motor ausgerüstete Bike anbietet.

Eine besondere Neuheit ist das Angebot in den Micasa-Filialen «Grüzepark» und «Pizolpark»: «Schrank nach Wunsch». Die Kunden können mittels eines Computerprogramms in dreidimensionaler Ansicht ihren Wunschschrank zusammenstellen und herstellen lassen.

Neben Produktneuheiten hat im Do it + Garden ein Anlass der besonderen Art stattgefunden. In den Filialen Wetzikon und Neuwiesen haben mehrere hundert Kinder am Weihnachtsbasteln teilgenommen. Jedes Kind durfte zudem eine Weihnachtskugel dekorieren, welche am darauffolgenden Lichterfest den Weihnachtsbaum schmückte.

Zu den Highlights im OBI gehört sicher das Jubiläum «1 Jahr Grüzepark», welches im April gefeiert wurde und dem Geschäft einen Umsatzrekord bescherte. Ein weiterer Höhepunkt war die Einführung des neuen Warenbewirtschaftungssystems, welches durch die automatische Warenbestellung garantiert, dass die Gestelle immer schön voll sind, und des neuen Kassensystems, welches das Bezahlen mit Kreditkarte einfach und schnell gestaltet. Ebenfalls zum Erfolg wurden die zwei «Frauenpower»-Anlässe: Mit viel Freude und Energie haben die Frauen an acht Ständen Wände bemalt, gebohrt, gehämmert und gebaut.

Freizeit

Noch mehr Freizeitspass

Ende Februar wurden die Bauarbeiten im Hinblick auf die Attraktivitätssteigerung im Freizeitzentrum «Säntispark» in Abtwil aufgenommen. In einer ersten Phase entstehen dort bis Ende April 2008 attraktive Neuheiten: Ein Wildwasser-Canyon, eine Pfahlbausauna mit Naturweiher zum Schwimmen und ein neues Migros-Restaurant werden die Herzen der grossen und kleinen Gäste höherschlagen lassen.

Der Wildwasser-Canyon wird vom Bäderteil zum neuen Restaurant und wieder zurück führen. Mit seinen Stromschnellen, Strudeln und zwei Wasserkarussells bietet er Gewähr für aufregende Rutschpartien für Jung und Alt. Mit der Pfahlbausauna und dem Naturweiher wird die bestehende Sauna-Landschaft – notabene die grösste in der Schweiz – ergänzt. In einer zweiten Phase werden im Obergeschoss des Bäderteils bis Frühling 2009 das Fitnesscenter vergrössert sowie ein Römisch-Irisches Bad, eine Privatsauna, Massageräume sowie Räume für die Sportmedizin und Physiotherapie erstellt. Partner sind die Hirslanden-Klinik, die Orthopädie am Rosenberg und der Sportmediziner Dr. med. Hans Ulrich Backes (Swiss Olympic Base).

Anfang Mai erteilte die Gemeinde Waldkirch die Baubewilligung für den Ausbau des M-Golfparks. Mit einem zusätzlichen 9-Loch-Platz entsteht die grösste Golfanlage der Schweiz mit insgesamt 39 Löchern. Der M-Golfpark Waldkirch bietet nach seiner Erweiterung zwei 18-Loch-Plätze und einen 3-Loch-Kurzplatz. Ende Oktober war das neue Gelände bereits modelliert und angesät. Das bisher auf Selbstbedienung ausgerichtete Restaurant wird bis im März 2008 zur bedienten Gastronomie umgebaut.

Gastronomie

Modernes, ansprechendes Design

Diverse Umbauten wurden 2007 erfolgreich abgeschlossen. Dazu gehören die Migros-Restaurants in Buchs, Wil, Frauenfeld und im «Rheinpark». In Romanshorn hat die Migros Ostschweiz den Standort von Autogrill übernommen und ein Migros-Restaurant eröffnet.

Ein besonderer Coup ist mit dem Vertragsabschluss mit der AFG-Arena in St. Gallen gelungen. Bonaparty ist der künftige VIP-Caterer in der Arena, dem neuen Fussballstadion des FC St. Gallen.

Im Migros-Restaurant Neuwiesen in Winterthur ist ein nationales Gestaltungskonzept in Form eines Pilotprojektes umgesetzt worden. Ziel ist es, die bisherige Vielfalt an Farben und Formen der Beschriftungselemente zu reduzieren und einen schweizweit einheitlichen Auftritt der Migros-Restaurants und Take-aways zu erreichen. Das neue Erscheinungsbild ist modern, klar und übersichtlich. Das Verweilen und Geniessen in den Restaurants der Migros soll für die Kundinnen und Kunden ein lustvolles und überraschendes Erlebnis in einer vertrauten Umgebung darstellen.

Bauwesen

Moderne Filialen mit Nachhaltigkeit und Ökologie

Moderne und attraktive Läden, Restaurants und Hotels – das wollen wir unseren Kunden bieten. Das Jahr 2007 wurde in diesem Sinne geprägt von zahlreichen Um- und Neubauten.

So konnten im Juni der ausgebaute Supermarkt und das neue Migros-Restaurant in Buchs eröffnet werden. Mit 4200 Quadratmetern Verkaufsfläche gehört die neue Filiale zu den wichtigsten Standorten der Migros Ostschweiz.

Die Umbauten in den Supermärkten in Wil und im «Rheinpark», im Fachmarkt in Buchs und in den Migros-Restaurants im «Rheinpark», in Frauenfeld und Buchs sind ebenfalls 2007 abgeschlossen worden.

Zurzeit werden der Wellness- und der Gastrobereich des «Säntisparks» erweitert und umgebaut und der OBI/Micasa in St. Gallen neu errichtet.

Ökologie, Nachhaltigkeit und Minergie – die Migros Ostschweiz nimmt ihre Vorreiterrolle wahr:

- Ein Klimarappen-Vertrag über CO_2-Einsparungen von 12 000 Tonnen bis ins Jahr 2014 konnte mit der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) abgeschlossen werden.
- Neue Stromverträge wurden entwickelt: Pro Jahr werden von den 75 GWh für unsere Verkaufsstellen 20 Prozent Ökostrom bezogen.
- Für den Standort in Buchs hat die Migros Ostschweiz das Minergie-Label bekommen. Dies ist nach Amriswil im Kanton Thurgau der zweite Laden, welcher diese Auszeichnung erhält.

Logistik

Alles im Namen der Umweltschonung

In Zukunft werden die Bananen in der Migros Ostschweiz in Reifezellen mit modernisierter, den neusten Anforderungen angepasster Steuerung gelagert. Die Reifezellen werden nicht mehr durch Freon, einen halogenierten Kohlenwasserstoff, sondern durch kaltes Wasser, das eine umweltfreundliche Ammoniakanlage erzeugt, gekühlt. Die damit verbundene umweltgerechte Entsorgung von 850 Kilogramm ozonschädigendem Freon trägt einen grossen Beitrag zur Schonung der Umwelt bei.

Die 7000 Quadratmeter grossen Früchte- und Gemüsekühler in der Betriebszentrale in Gossau werden im Winter neu durch einen auf dem Gebäudedach installierten Rückkühler gekühlt. Durch das «Freecooling-System» werden die tiefen Temperaturen der Umwelt entzogen und das gewonnene Wasser/Glykol-Gemisch zur Klimatisierung der Räume verwendet. Durch die reduzierte Maschinenleistung kann somit elektrischer Strom gespart werden.

Mit modernen Fahrzeugen und weniger Kilometern wird die Belastung der Umwelt minimiert: Neben 22 modernsten Euro-5-Lastwagen, welche schon länger täglich im Einsatz stehen, konnten 2007 10 neue Auflieger mit einem 30 Prozent grösseren Transportvolumen beschafft werden. Zusätzlich werden die Filialtouren mit einer ausgeklügelten Camiondisposition berechnet, um die Auslastung der Fahrzeuge zu verbessern und die Kilometer zu reduzieren.

In der Produktion der Migros Ostschweiz wurde die automatisierte Warenrückverfolgbarkeit eingeführt und somit die Sicherheit in der Lebensmittelkette weiter erhöht. Dies ist Bestandteil der Zertifizierung nach IFS (International Food Standard). Den Folge-Audit zur Zertifizierung nach IFS auf höherem Niveau hat die Migros Ostschweiz mit Bravour bestanden.

Personelles

Lohn für ein erfolgreiches Geschäftsjahr

Die Migros Ostschweiz hat sämtlichen Mitarbeitenden als Dank für ihren Beitrag zum erfolgreichen Geschäftsjahr 2007 eine Prämie von 1000 Franken geschenkt. Zudem wurden für die Lohnanpassungen per 1. Januar 2008 2,2 Prozent der Bruttolohnsumme zur Verfügung gestellt.

Erfolgreich ist die Migros Ostschweiz auch in ihrer Nachwuchsförderung. So haben 115 der 119 Lernenden die Lehrabschlussprüfungen 2007 erfolgreich absolviert. Die Erfolgsquote beträgt damit wie im Vorjahr 97 Prozent. Zudem haben 2007 157 Jugendliche eine der vierzehn möglichen Berufslehren in Angriff genommen.

Das betriebliche Gesundheitsmanagement ist seit Mitte 2007 zertifiziert. Das entsprechende Label attestiert ihm die notwendige Professionalität.

Auf der Grundlage eines neuen Kompetenzmodells wurden das Management Development und sämtliche Programme der Führungsentwicklung und Fachausbildung gezielt auf die Zukunft ausgerichtet.

Im Rahmen der Personalentwicklung konnten weitere Synergien mit der Klubschule genutzt werden. Fast ein Viertel aller internen Aus- und Weiterbildungen wird heute durch die Klubschulen wahrgenommen.

Klubschule

Schärfen Sie Ihr Profil

Anfang Mai führte die Klubschule Migros schweizweit die Submarke «Klubschule Business» ein. Mit der Neupositionierung sprechen wir unsere Kunden gezielt und differenziert an. Dabei wird besonderer Wert auf grosse Beratungskompetenz gelegt wie auch auf eine businessgerechte Infrastruktur mit klar definierten Standards. Konsequenterweise hat die Klubschule Business das Angebot an Ausbildungen stark ausgebaut.

Eine neue Herausforderung für die Klubschule stellen die Kurse «Orientierung, Kommunikation und Praktikum» (OKP) dar. Diese werden im Auftrag des Kantonalen Amtes für Arbeit St. Gallen durchgeführt. Sie richten sich an Stellensuchende und unterstützen diese beim Umgang mit der Situation der Arbeitslosigkeit und bei der nachhaltigen Integration in den Arbeitsmarkt.

Unsere Klubschulzentren überraschen die Kundinnen und Kunden immer wieder mit speziellen Aktionen. Dazu gehört das neue Angebot «Kochend Spanisch lernen», welches Sprach- und Kochkurs vereint, oder der Kurs «Regelkunde für Frauen», der das Thema Fussball und Euro 08 einmal anders aufgreift.

Hotellerie

«Dine Around» im Hotel «Metropol» in Arbon

Im Frühling waren das Hotel «Metropol» und die «Wirtschaft zum Schloss» an der Hochzeitsmesse in St. Gallen und an der Gourmetmesse «Schlaraffia» in Weinfelden präsent und konnten ihre Angebote erfolgreich verkaufen.

Im September wurde das erste Mal ein «Dine Around» mit fünf Stationen zwischen der «Wirtschaft zum Schloss» und dem Hotel «Metropol» durchgeführt. Der Anlass mit rund 50 Gästen fand zum Thema «Käse und Wein» statt. Der Ostschweizer Käsekönig Matthias Kündig führte zusammen mit den Winzern Martin Horber und Christoph Rutishauser Regie.

Im Oktober wurde der erste Afterwork-Anlass zum Thema «Chocolat Grand Cru & Single Malt Whisky» durchgeführt. Durch den Abend führten Alois Immoos und Stefan Kölbener.

Prominente Gäste im Hotel «Säntispark» in Abtwil

Im Frühling ist das Hotel «Säntispark» von der UEFA als offizielles Euro-08-Hotel auserwählt worden. Es ist somit das einzige Viersternhotel in Österreich und der Schweiz, welches an der Euro 08, dem nach der Fussball-WM und der Olympiade drittgrössten Sportanlass der Welt, eine Fussball-Nationalmannschaft beherbergen darf. Es wird im Frühsommer für das Wohl der rumänischen Nationalmannschaft sorgen.

Im Juni freute sich der FC Bayer 04 Leverkusen, welcher seit mehreren Jahren zu den Stammgästen des Hotels «Säntispark» gehört, wiederum über optimale Voraussetzungen für ein erfolgreiches Trainingslager zur Vorbereitung der Saison 2007/08.

Im November wurde der beliebte Operettenabend mit Wolfgang Gratschmaier und René Schüttengruber von der Wiener Volksoper ein grosser Erfolg. Begleitet von stimmungsvollen Heurigenliedern und bekannten Passagen aus verschiedenen Operetten genossen die Gäste ein original österreichisches Menü.

Kulturprozent

Eine kulturelle Jubiläumsfeier

Das Jahr 2007 stand ganz im Zeichen des Jubiläums «50 Jahre Kulturprozent». Das Herzstück bildete das Jubiläumsprojekt «MyCulture.ch», das jungen Erwachsenen eine Plattform zum Austausch, Dialog und künstlerischen Ausdruck bot. Eine Jury wählte aus zahlreichen Bewerbern aus den Bereichen Tanz, Theater, Literatur, bildende Kunst, Design, Mode und Film mehr als 60 junge Frauen und Männer aus, welche in den Osterferien in drei Camps an ihren Ideen weiterfeilen konnten. Ende Juni ging die «MyCulture-Show» auf Schweizer Tournee. Im Wirtschaftsgebiet der Migros Ostschweiz wurde in Chur und Gossau das Programm «Verdauig guet, alles guet» gezeigt.

Die Kindernachmittage im Sommertheater Winterthur, die Märchentournee «S tapfere Schnyderli», die Reisen nach Salzburg, Leogang und an den Weihnachtsmarkt nach Stuttgart sowie das Konzert auf der grossen Bühne in Winterthur mit Chris Barber & The Big Chris Barber Band rundeten das Jubiläumsprogramm ab.

Weitere Highlights des Jahres waren die drei Klubhaus-Konzerte des Orquestra de Sáo Paulo, des Sinfonieorchesters Russland und des Orchestre Philharmonique de Liège in der Tonhalle St. Gallen und das zum zweiten Mal im Kanton St. Gallen sehr erfolgreich durchgeführte Jugendtalentfestival «bandXsg».

Die Migros Ostschweiz legt weiter zu

Starker Euro, starke Umsätze

Die Migros Ostschweiz steigerte den Umsatz im Jahr 2007 um 2,7% auf 2'278 Mio. Fr. Unter Berücksichtigung der Preisabschläge von 1,1% auf dem Sortiment resultierte ein deutliches Realwachstum von 3,8%. Besonders zugelegt haben die Grenzfilialen, welche vom starken Euro profitiert haben. Einen wesentlichen Beitrag zur erfreulichen Entwicklung leisten die in den letzten drei Jahren für rund 400 Mio. Fr. umgebauten Einkaufszentren und Filialen.

Margen und Kosten im Griff

Die Marge konnte trotz der Negativteuerung auf dem Sortiment auf Vorjahresniveau gehalten werden und die Kosten wuchsen dank Effizienzsteigerungsprogrammen im Vergleich zur Umsatzentwicklung nur moderat. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verdoppelte sich aus diesem Grund auf 27,3 Mio. Fr.

Hoher Gewinn dank ausserordentlichem Erlös

Der Gewinn von 41,9 Mio. Fr. wurde durch einen ausserordentlichen Erlös aus dem Verkauf des Areals der ehemaligen Betriebszentrale Winterthur begünstigt.

Verschuldung abgebaut

Die Investitionen von 122 Mio. Fr. konnten aus dem Cash Flow finanziert werden. Mit dem Erlös aus Liegenschaftenverkäufen wurden Schulden von insgesamt 90 Mio. Fr. abgebaut.

Die wichtigsten Zahlen auf einen Blick

	2007	2006
Kennzahlen		
Nettoumsatz	2'277,8 Mio. Fr.	2'217,7 Mio. Fr.
EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)	27,3 Mio. Fr.	13,4 Mio. Fr.
Gewinn	41,9 Mio. Fr.	11,9 Mio. Fr.
Cash Flow	130,3 Mio. Fr.	118,1 Mio. Fr.
Investitionen brutto	121,5 Mio. Fr.	167,9 Mio. Fr.
Selbstfinanzierungsgrad	107%	70%
Verkaufsfläche per 31. Dezember	211'982 m²	209'954 m²
Detailhandel		
· Supermärkte	87	89
· Fachmarkt Micasa	5	6
· Fachmarkt Do it + Garden	13	13
· Fachmarkt M-Electronics	15	16
· Fachmarkt SportXX	10	10
· OBI Bau- und Heimwerkermarkt	1	1
Grosshandel		
· Detaillisten mit Migros-Produkten	14	15
Gastro/Hotel		
· M-Restaurants	36	35
· Hotels	2	2
Freizeit/Fitness		
· Erlebnis, Fitness, Golf	3	3
Bildung/Kultur		
· Klubschulen	10	10
Anzahl Genossenschafter/innen	391'137	386'277

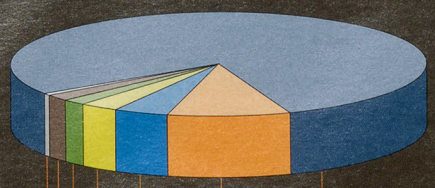
2007 in Za

Erfolgsrechnung

in Tausend Fr.		2007	2006
Betrieblicher Ertrag			
Detailhandel		2'032'517	1'978'946
Grosshandel		62'088	58'872
Gastronomie/Hotels		104'664	100'060
Freizeit/Fitness		20'105	20'497
Bildung/Kultur		28'986	28'365
Dienstleistungen		29'417	30'921
Nettoumsatz		**2'277'777**	**2'217'661**
Andere betriebliche Erträge	1	22'669	30'938
Total betrieblicher Ertrag		**2'300'446**	**2'248'599**
Betrieblicher Aufwand			
Waren- und Dienstleistungsaufwand		-1'550'294	-1'514'146
Personalaufwand	2	-415'012	-419'771
Mieten		-63'316	-62'184
Anlagenunterhalt		-29'120	-26'622
Energie- und Verbrauchsmaterial		-40'014	-40'917
Werbung		-17'418	-18'026
Verwaltung		-15'499	-13'081
Übriger Betriebsaufwand	3	-29'493	-31'712
Betriebliche Abschreibungen	4	-112'987	-108'778
Total betrieblicher Aufwand		**-2'273'153**	**-2'235'237**
EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)		**27'293**	**13'362**
Finanzergebnis	5	846	-53
Ausserordentliches Ergebnis	6	24'527	2'753
Gewinn vor Steuern		**52'666**	**16'062**
Steuern		-10'792	-4'127
Gewinn		**41'874**	**11'935**

Umsatz nach Sparten

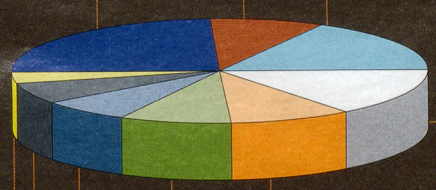
in Fr.



Supermarkt	1'800 Mio. Fr.	79%
Fachmarkt	233 Mio. Fr.	10%
Gastro/Hotel	105 Mio. Fr.	5%
Grosshandel	62 Mio. Fr.	3%
Dienstleistungen	29 Mio. Fr.	1%
Bildung/Kultur	29 Mio. Fr.	1%
Freizeit/Fitness	20 Mio. Fr.	1%

Umsatz nach Warengruppen Detailhandel

(Supermarkt und Fachmarkt)



Kolonial	22%
Fleisch, Geflügel, Fisch	15%
Fachmärkte (Elektronik, Sport, Micasa, Heimwerker, OBI, Garten, Schmuck)	13%
Milchprodukte	12%
Haushalt, Hygiene, Kosmetik	12%
Früchte,Gemüse, Pflanzen	11%
Backwaren, Convenience	9%
Bekleidung	5%
Übrige	1%

ahlen

Bilanz per 31. Dezember

in Tausend Fr.		2007	2006
AKTIVEN			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		77'270	56'015
Wertschriften		30'396	29'689
Kurzfristige Forderungen			
· gegenüber Unternehmen des Konzerns		7'437	8'229
· gegenüber Dritten aus Lieferungen und Leistungen		11'435	11'955
· gegenüber Dritten Sonstige		2'007	11'037
Vorräte		69'519	70'401
Aktive Rechnungsabgrenzung	7	2'586	2'435
Total Umlaufvermögen		**200'650**	**189'761**
Anlagevermögen			
Finanzanlagen			
· gegenüber Unternehmen des Konzerns		17'440	15'040
· gegenüber Dritten		2'157	2'227
Beteiligungen an Unternehmen des Konzerns		1'986	1'913
Sachanlagen			
· Grundstücke und Bauten		291'770	335'100
· Technische Anlagen und Maschinen		97'500	104'000
· Übrige Sachanlagen		17'553	23'100
· Anlagen im Bau		72'242	61'778
Immaterielle Anlagen		400	700
Total Anlagevermögen		**501'048**	**543'858**
BILANZSUMME		**701'698**	**733'619**

in Tausend Fr.		2007	2006
PASSIVEN			
Kurzfristiges Fremdkapital			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
· gegenüber Unternehmen des Konzerns		17'990	23'630
· gegenüber Dritten aus Lieferungen und Leistungen		44'943	49'273
· gegenüber Dritten Sonstige		63'472	59'140
M-Partizipationskonten		38'688	34'081
Passive Rechnungsabgrenzung	8	27'218	25'050
Total kurzfristiges Fremdkapital		**192'311**	**191'174**
Langfristiges Fremdkapital			
Langfristige Verbindlichkeiten			
· gegenüber Unternehmen des Konzerns		100'000	190'000
· gegenüber Dritten		184	296
Langfristige Rückstellungen	9	139'440	124'308
Total langfristiges Fremdkapital		**239'624**	**314'604**
Total Fremdkapital		**431'935**	**505'778**
Eigenkapital			
Genossenschaftskapital		3'911	3'863
Gesetzliche Reserven		2'000	2'000
Andere Reserven	10	221'747	209'847
Bilanzgewinn		42'105	12'131
Total Eigenkapital		**269'763**	**227'841**
BILANZSUMME		**701'698**	**733'619**

Anmerkungen zur Erfolgsrechnung

in Tausend Fr.		2007	2006
Andere betriebliche Erträge	1		
Aktivierte Eigenleistungen		2'434	3'485
Sonstige betriebliche Erträge		20'235	27'453
		22'669	**30'938**
Personalaufwand	2		
Löhne und Gehälter		-324'478	-330'645
Sozialversicherungen		-33'777	-31'403
Personalvorsorgeeinrichtungen		-43'752	-44'553
Sonstiges		-13'005	-13'170
		-415'012	**-419'771**
Übriger Betriebsaufwand	3		
Übriger betrieblicher Aufwand		-25'236	-27'059
Gebühren und Abgaben		-4'257	-4'653
		-29'493	**-31'712**
Betriebliche Abschreibungen	4		
Grundstücke und Bauten		-38'857	-31'523
Technische Anlagen, Maschinen		-59'800	-62'521
Übrige Sachanlagen		-14'030	-14'434
Immaterielle Anlagen		-300	-300
		-112'987	**-108'778**
Finanzergebnis	5		
Kapitalzinsertrag		3'268	1'375
Wertschriftenertrag		2'482	4'442
Beteiligungsertrag		83	83
Kapitalzinsaufwand		-4'874	-5'800
Wertschriftenaufwand		-113	-153
		846	**-53**
Ausserordentliches Ergebnis	6		
Gewinn aus Veräusserung von Anlagevermögen		42'438	2'765
Verlust aus Veräusserung von Anlagevermögen		-2'731	-12
Bildung Rückstellung Ersatzbeschaffung		-15'180	0
		24'527	**2'753**

Anmerkungen zur Bilanz

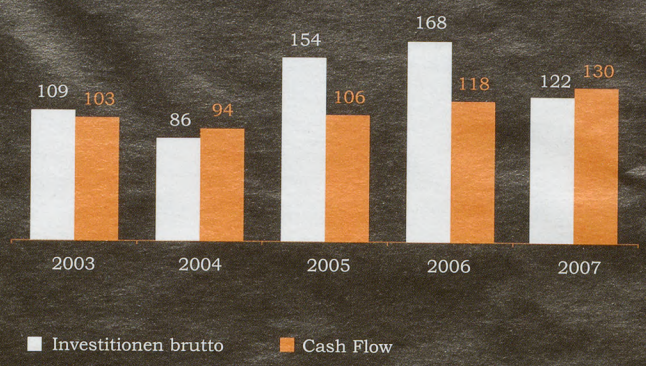
in Tausend Fr.		2007	2006
Aktive Rechnungsabgrenzung	7		
Zinsabgrenzung		129	42
Vorausbezahlte Aufwendungen		2'282	2'209
Übrige Aufwendungen		175	184
		2'586	**2'435**
Passive Rechnungsabgrenzung	8		
Klubschulerträge		8'371	7'655
Vorauserhaltene Erträge		17'666	16'246
Übrige Abgrenzungen		1'181	1'149
		27'218	**25'050**
Langfristige Rückstellungen	9		
AHV-Ersatzrente		37'585	39'667
Kulturelles/Personelles		7'114	7'260
Warengeschäft		12'800	12'800
Gewährleistung aus Verträgen		15'967	12'136
Umweltschutzmassnahmen		5'500	5'500
Ersatzinvestitionen/Sanierungen		30'000	30'000
Ersatzbeschaffung		15'180	0
Sonstige langfristige Rückstellungen		15'294	16'945
		139'440	**124'308**
Andere Reserven	10		
Arbeitsbeschaffungsreserven		8'230	5'830
Freiwillige Reserven		212'017	202'517
Unterstützungsfonds		1'500	1'500
		221'747	**209'847**

Geldflussrechnung

in Tausend Fr.	2007	2006
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit		
Gewinn	41'874	11'935
Abschreibungen	112'987	108'778
Gewinn aus Veräusserung von Anlagevermögen	-42'438	-2'765
Verlust aus Veräusserung von Anlagevermögen	2'731	12
Veränderung von langfristigen Rückstellungen	15'132	178
Cash Flow	**130'286**	**118'138**
Kurzfristige Forderungen	9'549	-7'534
Warenvorräte	882	-5'473
Aktive Rechnungsabgrenzung	-151	-908
Kurzfristige Verbindlichkeiten	2	7'498
Passive Rechnungsabgrenzung	2'168	9'210
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	**142'736**	**120'931**
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Kurzfristige Forderungen	792	6'118
Langfristige Forderungen	-2'330	-1'408
Kurzfristige Verbindlichkeiten	-5'640	-29'172
Langfristige Verbindlichkeiten	-90'112	74'896
Personal- und Anlagekonten	4'607	689
Genossenschaftskapital	48	38
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	**-92'635**	**51'161**
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		
Investitionen		
· Beteiligungen	-73	0
· Sachanlagen	-121'429	-167'863
Devestitionen	93'363	2'753
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	**-28'139**	**-165'110**
Veränderung flüssige Mittel und Wertschriften	**21'962**	**6'982**

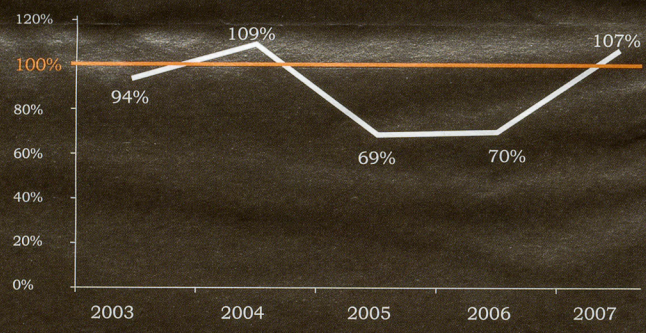
Investitionen und Cash Flow 2003–2007

in Mio. Fr.



Selbstfinanzierungsgrad 2003–2007

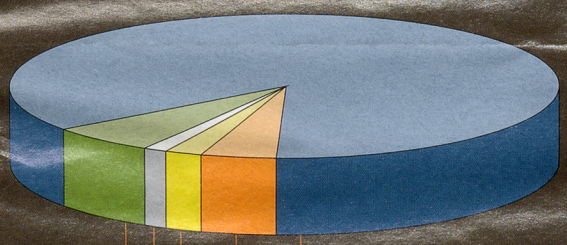
(Cash Flow / Investitionen brutto)



Wertschöpfungsrechnung

in Tausend Fr.	2007		2006	
Entstehung der Nettowertschöpfung				
Nettoumsatz	2'277'777		2'217'661	
Andere betriebliche Erträge	21'455		30'938	
Unternehmensleistung	**2'299'232**	**100%**	**2'248'599**	**100%**
Vorleistungen	-1'681'524	-73%	-1'672'068	-74%
Bruttowertschöpfung	**617'708**	**27%**	**576'531**	**26%**
Abschreibungen	-112'987	-5%	-108'778	-5%
Nettowertschöpfung	**504'721**	**22%**	**467'753**	**21%**
Empfänger der Nettowertschöpfung				
Mitarbeiter	413'464	82%	418'684	90%
Öffentliche Hand	33'868	7%	20'408	4%
Gesellschaft	10'581	2%	10'926	2%
Kreditgeber	4'934	1%	5'800	1%
Unternehmung	41'874	8%	11'935	3%
Total Empfänger	**504'721**	**100%**	**467'753**	**100%**

Verwendung der Wertschöpfung



Mitarbeiter	413 Mio. Fr.	82%
Öffentliche Hand	34 Mio. Fr.	7%
Gesellschaft	11 Mio. Fr.	2%
Kreditgeber	5 Mio. Fr.	1%
Unternehmung	42 Mio. Fr.	8%

Personalbestand

per 31. Dezember 2007

	Anzahl Mitarbeiter	Personaleinheiten
Festangestellte	6'485	5'026
Lernende	457	457
Teilzeitangestellte im Stundenlohn	1'747	345
Total Personalbestand	**8'689**	**5'828**

Anhang

Grundsätze der Rechnungslegung

Die Rechnungslegung erfolgt nach den Vorschriften des Schweizerischen Aktienrechts.

Stetigkeit in der Bewertung

Die Migros-Gruppe publiziert den konsolidierten Jahresabschluss 2007 nach IFRS. Unter dieser neuen Rechnungslegungsnorm werden die Nettoerlöse abzüglich der eingelösten Cumulus-Bons (Erlösminderung) ausgewiesen. Im Gegensatz zum Vorjahr werden im vorliegenden Statutarischen Abschluss die Nettoerlöse ebenfalls exklusiv Cumulus ausgewiesen. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst. Der Offenlegungspflicht gemäss Art. 662a Abs. 3 OR wird mit folgender Übersicht Rechnung getragen:

Position in Tausend Fr.	2006 Wert publiziert (inkl. Cumulus)	2006 Wert neu (exkl. Cumulus)
Nettoumsatz	2'251'286	2'217'661
Waren- und Dienstleistungsaufwand	-1'547'771	-1'514'146
Einfluss auf EBIT	0	0

Informationen zur Bilanz in Tausend Fr.	2007	2006
Brandversicherungswerte		
· Mobilien	465'493	456'354
· Immobilien	906'595	982'543
Verbindlichkeiten gegenüber Personalvorsorgeeinrichtungen	6'940	0
Es bestehen keine weiteren ausweispflichtigen Sachverhalte nach Artikel 663b OR.		
Bedeutende Beteiligungen		
Migros-Genossenschafts-Bund, Zürich. Grundkapital von Fr. 15'000'000.– Zweck: Vermittlung von Waren, Dienstleistungen sowie Kulturgütern	Beteiligung 11,44%	Beteiligung 11,44%
LFS AG, Moosseedorf. Grundkapital von Fr. 200'000.–	Beteiligung 33,00%	Beteiligung -
Randenburg Immobilien AG, Schaffhausen. Grundkapital von Fr. 400'000.–	Beteiligung 72,52%	Beteiligung 71,40%
Verwendung des Bilanzgewinnes		
Gewinnvortrag Vorjahr	231	196
Gewinn laufendes Jahr	41'874	11'935
Bilanzgewinn zur Verfügung der Urabstimmung	**42'105**	**12'131**
Zuweisung an Arbeitsbeschaffungsreserven	7'900	2'400
Zuweisung an Freiwillige Reserven	34'000	9'500
Vortrag auf neue Rechnung	**205**	**231**
Aufwendungen des Kulturprozentes		
Kulturelles	1'531	1'509
Bildung	7'925	8'273
Soziales	388	355
Freizeit und Sport	135	131
Wirtschaftspolitik	132	112
Anteilmässige Verwaltungskosten	469	546
Total	**10'580**	**10'926**
0,5% des massgebenden Umsatzes	10'626	10'342

Bericht der Kontrollstelle

An die Gesamtheit der Mitglieder
der Genossenschaft Migros Ostschweiz
(Urabstimmung)
Gossau

Als Kontrollstelle haben wir die Buchführung, die Jahresrechnung (Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang) sowie die Geschäftsführung der Genossenschaft Migros Ostschweiz für das am 31. Dezember 2007 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung und die Geschäftsführung ist die Verwaltung verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung und die Geschäftsführung zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Prüfung erfolgte nach den Schweizer Prüfungsstandards, wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der Jahresrechnung als Ganzes. Bei der Prüfung der Geschäftsführung wird beurteilt, ob die Voraussetzungen für eine gesetzes- und statutenkonforme Geschäftsführung gegeben sind; dabei handelt es sich nicht um eine Zweckmässigkeitsprüfung. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung entsprechen die Buchführung, die Jahresrechnung und die Geschäftsführung und der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns dem schweizerischen Gesetz und den Statuten. Ferner stellen wir fest, dass die Jahresrechnung nach den aktienrechtlichen Vorschriften erstellt worden ist.

Wir empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Gossau/Zürich, 8. Februar 2008
WP/ms

Die Kontrollstelle:

A. Mallepell

B. Eberle

MITREVA Treuhand und Revision AG

Hj. Müller

W. Pfaffeneder
Leitender Revisor

Genossenschaftsrat per 1. Januar 2008

GENOSSENSCHAFTSRAT
für die Amtsperiode vom
1. Juli 2004 bis 30. Juni 2008

Präsident
Cajochen, Josef · 9050 Appenzell

Vizepräsidentin
Hübner, Elisabeth · 9230 Flawil

Sekretärin
Jenni, Uschi · Migros Ostschweiz, 9201 Gossau

Aepli, Fabia · 9200 Gossau
Alder, Ursula · 9524 Zuzwil
Althaus, Marietta · 9630 Wattwil
Berhe, Tekle · 9000 St. Gallen
Bertozzi, Enzo · 7247 Saas
Biernath, Regula · 8400 Winterthur
Bissegger, Armin* · 9200 Gossau
Blattmann, Sylvia · 8405 Winterthur
Bonderer, Rita · 7304 Maienfeld
Bont, Hans-Ruedi · 9320 Arbon
Brotzer, Heidi · 8404 Winterthur
Brühwiler, Rita · 9240 Uzwil
Bucheli, Silvia · 7323 Wangs
Bürgler, Alice · 9402 Mörschwil
Callenbach, Andreas · D-78166 Donaueschingen
Cathomas, Marlen · 7031 Laax
Dall'Acqua, Susanna · 9200 Gossau
Deterling, Margit · 8240 Thayngen
Eberle, Christine · 9032 Engelburg
Eberle, Maria · 9403 Goldach
Enz, Susanne · 8424 Embrach
Erdin, Silvia · 8330 Pfäffikon
Gini, Christine · 7457 Bivio
Grüninger, Roland · 9443 Widnau
Gugolz, Octavia · 8240 Thayngen
Hindermann, Martin · 8500 Frauenfeld
Hofstetter, Nicole · 9100 Herisau
Imper, Angelika · 8255 Schlattingen
Keller, Rosmarie · 9223 Schweizersholz
Keller, Ruth · 9220 Bischofszell
Kuhn, Regula · 8636 Wald
Lampacher, Nicole* · A-6973 Höchst
Lehner, Erwin · 9212 Arnegg
Linder, Nadja · 8881 Tscherlach
Lippuner, Marianne · 7320 Sargans
Lütolf, Rudolf · 8620 Wetzikon
Menet, Maddalena · 9056 Gais
Merlo, Bertram · 8330 Pfäffikon
Mörtl, Cindy · 8442 Hettlingen
Oehninger, Maria · 9621 Oberhelfenschwil
Pontes, Udo-Patrick · D-88131 Lindau
Reutlinger, Marc · 8406 Winterthur
Rickenmann, Heinz · 9630 Wattwil
Riedener, Margrit · 9033 Untereggen
Schnee, Gebhard M. · D-78549 Spaichingen
Schneider, Henrique · 9000 St. Gallen
Schwarz, Philipp · 8500 Frauenfeld
Schwinghammer, Cécile · 8405 Winterthur
Seitz, Peter · 9445 Rebstein
Stadelmann, Martin* · 9220 Bischofszell
Strasser, Yvonne · 8476 Unterstammheim
Stutz, Stephan · 8483 Kollbrunn
Tomasone, Alex · 9437 Marbach
Trüssel, Barbara · 7031 Laax
Vögeli, Claudia* · 8246 Langwiesen
Wegmüller, Hanspeter · 8406 Winterthur
Weibel, Gabriela · 8465 Winterthur
Wieser, Harald · 9470 Buchs
Winzeler, Esther · 8200 Schaffhausen
Wipf, Doris · 8532 Warth
Wohlgenannt, Norbert · A-6922 - Wolfurt
Wyss, Birgit · 9470 Buchs

Büro des Genossenschaftsrates

Cajochen, Josef (Präsident)
Hübner, Elisabeth (Vizepräsidentin)
Alder, Ursula
Hindermann, Martin
Rickenmann, Heinz
Riedener, Margrit
Schwinghammer, Cécile

Kommission für Kulturelles und Soziales

Bont, Hans-Ruedi (Präsident)
Biernath, Regula
Bürgler, Alice
Eberle, Christine
Erdin, Silvia
Gugolz, Octavia
Trüssel, Barbara

Vertreter/innen der Delegiertenversammlung des Migros-Genossenschafts-Bundes

Bont, Hans-Ruedi
Cajochen, Josef
Eberle, Maria
Grüninger, Roland
Hindermann, Martin
Merlo, Bertram
Mörtl, Cindy
Rickenmann, Heinz
Trüssel, Barbara
Vögeli, Claudia*
Wegmüller, Hanspeter
Wohlgenannt, Norbert
Wyss, Birgit

* Mitarbeitervertreter/innen

Organisation per 1. Januar 2008

Verwaltung
Amtsdauer 1. Juli 2004 bis 30. Juni 2008

Präsident
Gut, Andres · Altstätten

Vizepräsidentin
Hofer, Marianne · Frauenfeld

Bener, Lisa · Chur
Bieger, Thomas · St. Gallen
Gfeller, Erwin · Stetten
Messmer, Heinz · Tübach
Pfister, Kurt · Winterthur
Staub, Leo · Gossau

Organisation

Geschäftsleiter
Biland, Christian

Stabsstellen

Generalsekretariat/ Mitgliederregister
Jenni, Uschi
Inspektorat
Almer, Reto
Public Relations
Bösch, Judith

Supermarkt

Gesamtleitung
Diethelm, Peter

Sekretariat
Hermann, Andrea

Verkaufsgruppen
Baur, Willi
Brühwiler, Jörg
Feltscher, Sandro
Flesch, Peter
Gerber, Christian
Spengler, Otto
Steinhauer, Mathias

Koordination DMP
Pfister, Daniel

SGE Kolonial/Tiefkühl
Zoller, Karin

SGE Backwaren/Convenience
Brunner, Peter

SGE Molkerei
Diethelm, Thomas

SGE Fleisch/Fisch
Blaser, Hermann

SGE Agrar/Blumen
Keller, Alfred

SGE Non-Food
Mennel, Thomas

Hausbäckereien
Poeder, Ruedi

Verkaufsgruppe Hausbäckereien
Saladin, Bruno

Verkaufsservice
Schürpf, Roland

Koordination Einkaufszentren
Füllemann, Marcel

Marketing-Service
Rüegg, Roger

Werbung
Villabruna, Karin

Dekoration
Mosbacher, Markus

Controlling
Bruhin, Adriana

Projekte
Kohler, Chantal

Qualitätsmanagement
Kreis, Lorenz

Filialprozesse
Knöpfel, Marco

Fachmarkt | Gastronomie

Gesamtleitung
Vogel, Christian

Projekte
Rechsteiner, Martin

Projektleiter OBI/Filialprozesse FM
Strässle, Nigg

Sparte Do it + Garden
Keppler, Samuel

Sparte M-Electronics
Scheiwiller, Markus

Sparte SportXX/Micasa
Lumpert, Dominique

Gastronomie
Kaiser, Niklaus

Migros-Service
Allenspach, Marcel

Partyservice
Metzger, Karl

Verkaufsgruppen Gastronomie
Widmer, Kurt
Gutjahr, Marcel
Lampl, Günther

Klubschule | Freizeitanlagen | Kulturelles

Gesamtleitung
Kleger, Peter

Marketing-Support/PR
Roth, Theres
Stürzer, Sylvia

Geschäftsbereich Business
Redondo, César

Geschäftsbereich Sprachen & Freizeit
Burkhalter, Ursula

Administration/Verkauf
Schai, Donat

Musik und Kultur
Gerster, Heidi

M-Golfpark
Büchi, Heinz

Säntispark
Rüegg, Andreas

M-Fitnesspark
Karrer, Andreas

Kulturelles
Giger, Silvia
Stegmaier, Zita

Finanzen | Informatik | Hotels

Gesamtleitung
Hofstetter, Felix

Rechnungswesen
Rubano, Mario

Informatik
Mosberger, Patrick

Organisation
Grob, Nicolas

Controlling
Gmür, Dominik

Hotel Säntispark, Hotel Metropol
Müller, Rolf

Logistik

Gesamtleitung
Roth, Charles

Sekretariat
Aerne, Tina

Produktion
Breitenmoser, Franz

Warenlogistik
Huber, Beat (ab 1. 4.)

Transport
Balmer, Daniel (ab 1. 4.)

Technik
Burri, Alex

Projekte Logistik/Wäscherei
Huber, Beat

Fahrzeugpark
Gueng, Christoph

Personelles

Gesamtleitung
Frei, René

Sekretariat
Mettler, Regula

Lohn/Sozialversicherungen
Nigg, Jürg

Personalbereiche
Engelberger, Karin
Wanner, Werner
Weber, Verena

Personalentwicklung
Keller, Heiri

Management Development
Weber, Verena

Gesundheit und Soziales
Blunschi, Markus

Bauwesen | Liegenschaften

Gesamtleitung
Hitz, Martin

Sekretariat
Ruggle, Alexandra

Facility Management
Follador, Roland

Bauwesen
Nellen, Jörg

Liegenschaften
Staeger, Pius ab 1.6.2008

Haustechnik
Frommenwiler, Alfred

Kontrollstelle

Mitglieder
Eberle, Bruno · 9008 St. Gallen
Mallepell, Alfred · 9000 St. Gallen
Mitreva Treuhand und Revision AG · 8048 Zürich

Suppleanten
Burkhart, Hanspeter · 9011 St. Gallen
Hug, Paul · 9535 Wilen bei Wil

Sitz der Genossenschaft und Mitgliederregister
Betriebszentrale
Industriestrasse 47
9201 Gossau SG
Telefon 071 493 21 11
Telefax 071 493 27 87

Verkaufsstellen der Migros Ostschweiz

Heiden
M Poststrasse 5
Telefon 071 898 03 21

Herisau
MM Kasernenstrasse 18
Telefon 071 353 52 11
M-Restaurant
Telefon 071 353 52 68
M-Electronics
Telefon 071 353 52 75
Do it + Garden
Telefon 071 353 52 73

Teufen
M Speicherstrasse 8
Telefon 071 335 62 11

Appenzell
MM Unteres Ziel
Telefon 071 788 16 11
M-Restaurant
Telefon 071 788 16 60

Chur
MM Calandapark
Pargherastrasse 1–3
Telefon 081 255 73 11
M-Restaurant
Telefon 081 255 73 75
MM Gäuggeli
Gäuggelistrasse 28
Telefon 081 256 52 11
M-Restaurant
Telefon 081 256 52 90
M-Electronics
Telefon 081 256 53 10
M Ringstrasse
Ringstrasse 91
Telefon 081 286 63 31
Fachmarkt Kalchbühl
Kalchbühlstrasse 16
Telefon 081 254 33 11
Do it + Garden
Micasa
SportXX

Davos
MM Davos Platz
Geschäftszentrum «Rätia»
Promenade 40
Telefon 081 414 95 11
M Davos Dorf
Promenade 146
Telefon 081 410 13 41

Ilanz
MM Center Mundaun
Glennerstrasse 30
Telefon 081 926 12 11

Landquart
MM Bahnhofstrasse 54
Telefon 081 288 25 11

Thusis
MM im Park
Telefon 081 632 14 11

Neuhausen
M Wildenstrasse 8
Telefon 052 674 15 11
M-Restaurant
Telefon 052 674 15 60

Neunkirch
M Löhningerstrasse 4
Telefon 052 687 35 11

Schaffhausen
MMM Herblingen
Stüdliackerstrasse 4
Telefon 052 644 84 11
M-Restaurant
Telefon 052 644 84 80
Do it + Garden
Telefon 052 644 84 40
M-Electronics
Telefon 052 644 84 60
SportXX
Telefon 052 644 84 40
MM Schaffhausen Vorstadt
Bahnhofstrasse 56/58
Telefon 052 630 24 11
M-Restaurant
Telefon 052 630 24 75
M Breite
Hohlenbaumstrasse 79
Telefon 052 632 05 71
M Buchthalen
Dürstlingweg 2
Telefon 052 630 23 11

Stein am Rhein
M Grossi Schanz 10
Telefon 052 742 23 11

Thayngen
M Biberstrasse 30
Telefon 052 645 24 11

Abtwil
MM Säntispark
Wiesenbachstrasse 7
Telefon 071 313 17 17
M-Restaurant
Wiesenbach
Telefon 071 313 17 70
M-Restaurant
Aquarium
Telefon 071 313 15 80
Do it + Garden
Telefon 071 313 18 01
M-Electronics
Telefon 071 313 18 81
Micasa
Telefon 071 313 18 30
SportXX
Telefon 071 313 18 11
Fundgrube
Bildstrasse 4
Telefon 071 314 15 80

Altstätten
MM Stossstrasse 2
Telefon 071 757 62 11
M-Restaurant
Telefon 071 757 62 70

Bazenheid
M Wiler Strasse 17
Telefon 071 932 04 11

Buchs
MM Churerstrasse 10
Telefon 081 755 84 11
M-Restaurant
Telefon 081 755 85 60
Fachmarkt Buchs
Churerstrasse 15
Do it + Garden
SportXX

Degersheim
M Kirchweg 2
Telefon 071 372 05 11

Ebnat-Kappel
M Kappler Strasse 16
Telefon 071 992 05 71

Flawil
MM Magdenauerstrasse 10
Telefon 071 394 52 11

Goldach
M Ulrich-Rösch-Strasse 5
Telefon 071 846 84 11

Gossau
MM St. Gallerstrasse 115
Telefon 071 388 56 11
M-Restaurant
Telefon 071 388 56 70
M Stadtbühlpark
Stadtbühlstrasse 12
Telefon 071 387 35 51

M-Service
Industriestrasse 47
9201 Gossau
Telefon 071 493 28 12

Kronbühl
M Geschäftshaus Oedenhof
Romanshorner Strasse 30
Telefon 071 292 35 11

Mels
MMM Pizolpark
Telefon 081 725 95 11
M-Restaurant
Telefon 081 725 95 90
Do it + Garden
Telefon 081 725 43 51
M-Electronics
Telefon 081 725 43 00
Micasa
Telefon 081 725 43 30
SportXX
Telefon 081 725 43 60

Rheineck
M Rhyguetstrasse 2
Telefon 071 886 04 11

Rorschach
M Rorschach
Feuerwehrstrasse 1
Telefon 071 846 86 11
M Promenade
Promenadenstrasse 83
Telefon 071 846 83 61

St. Gallen
MMM Neumarkt
St.-Leonhard-Strasse 35
Telefon 071 224 13 11
M-Restaurant
Telefon 071 224 13 30
M-Electronics
Telefon 071 224 13 56
MM St. Fiden
Bachstrasse 29
Telefon 071 243 12 11
M-Restaurant
Telefon 071 243 12 30
Do it + Garden
Telefon 071 243 12 22
M-Electronics
Telefon 071 243 12 85
M Bruggen
Straubenzellstrasse 23
Telefon 071 272 32 11
M Grossacker
Rorschacher Strasse 150
Telefon 071 242 65 11
M-Restaurant
Telefon 071 242 65 51
M Lachen
Zürcher Strasse 34
Telefon 071 272 54 31
M Langgasse
Langgasse 20/22
Telefon 071 246 63 11
M Neudorf
Rorschacher Strasse 249
Telefon 071 282 15 11
M Spisertor
Moosbruggstrasse 1
Telefon 071 221 74 11
M Union
Oberer Graben 3
Telefon 071 223 33 42

St. Margrethen
MMM Rheinpark
Telefon 071 747 34 11
M-Restaurant
Telefon 071 747 35 30
M-Electronics
Telefon 071 747 36 11
SportXX
Telefon 071 747 35 90

Uzwil
MM Steinacker
Neudorfstrasse 2
Telefon 071 955 63 11
M-Restaurant
Telefon 071 955 63 80

Walenstadt
M Bahnhofstrasse 18
Telefon 081 720 23 51

Wattwil
MM Bahnhofstrasse 19
Telefon 071 987 05 11
M-Restaurant
Telefon 071 987 05 80

Widnau
MM Rhydorf-Center
Bahnhofstrasse 2
Telefon 071 726 13 11
M-Restaurant
Telefon 071 726 13 70

Wil
MM Obere
Bahnhofstrasse 5
Telefon 071 914 34 11
M-Restaurant
Telefon 071 914 35 55
M-Electronics
Telefon 071 914 35 40
Fachmärkte Larag Wil
Churfirstenstrasse 54
Do it + Garden
Telefon 071 929 03 40
SportXX
Telefon 071 929 03 20
Take-away
Telefon 071 929 03 11

Aadorf
M Bahnhofstrasse 2
Telefon 052 368 35 11

Amriswil
MM Kirchstrasse 9
Telefon 071 414 56 11
M-Restaurant
Telefon 071 414 56 75
Fachmärkte
Kirchstrasse 11
Do it + Garden
Telefon 071 414 46 41
M-Electronics
Telefon 071 414 46 32
Micasa
Telefon 071 414 46 20
SportXX
Telefon 071 414 46 61

Arbon
MM Bahnhofstrasse 49
Telefon 071 447 95 11

Bischofszell
M Poststrasse 16
Telefon 071 424 05 11

Diessenhofen
M Bahnhofstrasse 15
Telefon 052 646 13 11

Frauenfeld
MM Passage
Bahnhofstrasse 70–72
Telefon 052 724 05 11
M-Restaurant
Telefon 052 724 05 40
M-Electronics
Telefon 052 724 05 75
M Zeughausstrasse
Zürcherstrasse 227
Telefon 052 728 03 71

Kreuzlingen
MM Konstanzerstrasse 9
Telefon 071 677 24 11
M-Restaurant
Telefon 071 677 24 71
MM Seepark
Bleichestrasse 15
Telefon 071 686 02 11
M-Restaurant
Telefon 071 686 02 90

Romanshorn
MM Hubzelg
Bahnhofstrasse 54a
Telefon 071 466 13 11
M-Electronics
Telefon 071 466 13 75

Sirnach
M Winterthurerstrasse 27
Telefon 071 969 54 11

Steckborn
M Seestrasse 98
Telefon 052 762 04 31

Sulgen
M Passerelle
Hauptstrasse 3
Telefon 071 644 75 11

Weinfelden
MM Amriswilerstrasse 12
Telefon 071 626 14 11
M-Restaurant
Telefon 071 626 14 80

Bauma
M Heinrich-Gujer-Strasse 10
Telefon 052 396 54 11

Effretikon
MM Märtplatz 5
Telefon 052 354 35 11
M-Restaurant
Telefon 052 354 35 68

Embrach
MM Bülacherstrasse 17
Telefon 043 266 45 11

Fehraltorf
M Bahnhofstrasse 29
Telefon 043 355 64 11

Hinwil
M Bachtelstrasse 12
Telefon 043 843 15 11

Andelfingen
(in Kleinandelfingen)
M Sigelwiesstrasse 4
Telefon 052 304 35 11

Pfäffikon
MM Turmstrasse 9
Telefon 043 288 63 11
M-Restaurant
Telefon 043 288 63 55

Rüti
MM Bandwiesstrasse 6
Telefon 055 250 54 11
M-Restaurant
Telefon 055 250 54 82
Do it + Garden
Werkstrasse 43
Telefon 055 251 24 11

Seuzach
M Winterthurerstrasse 5
Telefon 052 320 15 11

Turbenthal
M Tösstalstrasse 54
Telefon 052 396 72 11

Wald
M Bahnhofstrasse
Telefon 055 256 56 11

Wetzikon
MMM Züri-Oberland-Märt
Bahnhofstrasse 151
Telefon 043 488 24 11
M-Restaurant
Telefon 043 488 26 23
Do it + Garden
Telefon 043 488 25 04
M-Electronics
Telefon 043 488 26 13

Winterthur
MMM Neuwiesen
Strickerstrasse 3
Telefon 052 268 93 11
M-Restaurant
Telefon 052 268 94 51
Do it + Garden
Telefon 052 268 94 81
M-Electronics
Telefon 052 268 94 20
SportXX
Telefon 052 268 94 72

MM Oberwinterthur
Guggenbühlstrasse 1
Telefon 052 245 12 31
M-Restaurant
Telefon 052 245 12 38
MM Seen
Hinterdorfstrasse 40
Telefon 052 235 34 11
M-Restaurant
Telefon 052 235 34 67
M Töss
Zürcherstrasse 102
Telefon 052 208 14 11
M Blumenau
Wülflingerstrasse 71
Telefon 052 224 43 11
M Deutweg
Pflanzschulstrasse 9
Telefon 052 234 05 11
M Obertor
Unterer Graben 33
Telefon 052 269 35 11
M Rosenberg
Schaffhauserstrasse 152
Telefon 052 208 15 11
M Wülflingen
Lindenplatz 1
Telefon 052 224 03 41

Fachmarktzentrum Grüzepark
Industriestrasse 44
Telefon 052 235 83 11
M-Electronics
Telefon 052 235 84 30
Micasa
Telefon 052 235 83 53
SportXX
Telefon 052 235 84 03
OBI Baumarkt
Telefon 052 234 15 11
Take-away
Telefon 052 235 84 75

Detaillisten mit Migros-Produkten | Freizeitzentren | Hotels | Klubschulen

Detaillisten mit Migros-Produkten

Bad Ragaz
Fam. Max Staub
Telefon 081 302 19 78

Balzers FL
Willi Maier
Telefon 00423 380 02 60

Bonaduz
Renate Iannone
Telefon 081 650 20 60

Diepoldsau
Fam. Hermann Alt
Telefon 071 737 80 20

Eschen FL
Edith Heeb
Telefon 00423 375 02 02

Grabs
Susanne Hartmann
Telefon 081 771 66 00

Heerbrugg
Jürg Andrist
Telefon 071 722 37 37

Oberaach
Michael Janisch
Telefon 071 410 15 15

Ramsen
Urs Rupf
Telefon 052 742 80 20

Rebstein
Markus Alt
Telefon 071 775 80 40

Ruggell FL
Stefan Ospelt
Telefon 00423 373 45 76

Schaan FL
Werner Heeb
Telefon 00423 239 88 77

Triesen FL
Alex Palmone
Telefon 00423 399 32 70

Zuzwil
Rudi Mani
Telefon 071 940 03 73

Freizeitzentren

Winterthur
M-Fitnesspark
Winterthur
Brunngasse 4
Telefon 052 269 15 30

Waldkirch
M-Golfpark
Telefon 071 434 67 67
Restaurant Golf 36
Telefon 071 434 67 60

Abtwil
Säntispark
Telefon 071 313 15 15

St. Gallen
Sportanlage Gründenmoos
Gründenstrasse 34
Telefon 071 313 42 12
Restaurant Gründenmoos
Telefon 071 313 42 12

Hotels

Arbon
****Metropol Arbon
Bahnhofstrasse 49
Telefon 071 447 82 82

Abtwil
****Säntispark Abtwil
Wiesenbachstrasse 5
Telefon 071 313 11 11

Klubschulen

Arbon
Schloss Arbon
Telefon 071 447 15 20

Buchs
Churerstrasse 7
Telefon 081 740 55 15

Chur
Haus Planaterra
Reichsgasse 25
Telefon 081 257 17 47

Frauenfeld
Bahnhofplatz (Passage)
Telefon 052 728 05 05

Lichtensteig
Hauptgasse 2
Telefon 071 987 60 00

Schaffhausen
Am Herrenacker 13
Telefon 052 632 08 08

St. Gallen
Bahnhofplatz 2
Telefon 071 228 15 00
M-Restaurant
«la terrasse»
Telefon 071 228 15 02

Wetzikon
Züri-Oberland-Märt
Bahnhofstrasse 151
Telefon 044 931 50 20

Winterthur
Rudolfstrasse 11
Telefon 052 260 26 26

Impressum

Konzept
Migros Ostschweiz
Claudia Schumm-Robustelli

Gestaltung und Satz
Kommunikationsdesign
Sybille Wiens, Kreuzlingen

Texte
Hansjörg Erny, Pfäffikon
Claudia Schumm-Robustelli

Bilder
René Lamb, D-Radolfzell

MIGROS

Genossenschaft Migros Ostschweiz